

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 11. Dezember 1948 - 48. Jahrgang - Nr. 50

Die Ausgestaltung der Umsatz- und der Tilgungssteuer

Die unannehmbare Belastung der Rückvergütung

Ursprünglich war vorgesehen, in den Bestimmungen, welche die Reform der Bundesfinanzen in der Verfassung verankern sollen, nur die Kompetenzen des Bundes für die Erhebung von Steuern niederzulegen und alle Details auf die Ausführungsgesetzgebung zu verweisen. Nachdem aber die Kommission des Nationalrates in ihrer Tagung in Locarno grundsätzlich beschlossen hatte, die Umsatz- wie die Tilgungssteuer auf 20 Jahre zu begrenzen und die Steuersätze in der Verfassung festzulegen, hat das Finanzdepartement einen Text vorgelegt, der die Erhebung dieser beiden Steuern wesentlich detaillierter umschreibt.

Es sollen nun in der Verfassungsvorlage in einem ersten Teil die Bestimmungen mit dauerndem Charakter niedergelegt werden, während ein zweiter Teil als Uebergangsbestimmung dem Bunde die Befugnis geben soll, für die Jahre 1950 bis 1969 folgende Steuern zu erheben:

a) eine Warenumsatzsteuer:
b) eine für seine Rechnung durch die Kantone zu veranlagende und einzuziehende Steuer, deren Ertrag ausschliesslich zur Verzinsung und Tilgung des Kriegsschuldenüberschusses zu verwenden ist (Tilgungssteuer).

Die Warenumsatzsteuer

Für die Warenumsatzsteuer schlägt die nationalrätliche Kommission folgenden Text vor:

Art. 2

«1. Der Umatzsteuer können die Lieferung im Inland, der Eigenverbrauch und die Einfuhr von Waren sowie die mit diesen Umsätzen verbundenen Leistungen unterstellt werden.
2. Die Umsätze aller gebräuchlichen Lebensmittel sind von der Steuer auszunehmen.
3. Die Umsätze, die der Bund mit einer Steuer belastet oder steuerfrei erklärt, dürfen von den Kantonen keiner Umsatzsteuer unterstellt werden.

Art. 3

Detailumsätze sind mit höchstens 4 Prozent des Entgelts zu besteuern. Umsätze von Getränken und Gegenständen des Luxusverbrauchs können stärker belastet werden.»

Der ursprüngliche Vorschlag der Steuerverwaltung hinsichtlich der Befreiung der Lebensmittel lautete dahin, es seien «die notwendigen Lebensmittel» von der Besteuerung auszunehmen. Von unserer Seite wurde demgegenüber erklärt, dass diese Umschreibung zu eng sei und dass sämtliche Lebensmittel steuerfrei sein sollten. Ein zweiter Vorschlag, «alle wichtigen Lebensmittel» auszunehmen, schien uns ebenfalls noch zu eng, und die Kommission entschied sich mehrheitlich für die Formel «alle *gebräuchlichen* Lebensmittel» seien auszunehmen. Damit soll die Möglichkeit offen gelassen werden, Artikel, die mehr den Charakter von Genussmitteln haben, wie z. B. Wildbret, Geflügel, der Umsatzsteuer zu unterwerfen.

Die direkte Bundessteuer

Die Bestimmungen über die Tilgungssteuer, die in die Verfassung aufgenommen werden sollen, lauteten nach dem Vorschlag der Verwaltung folgendermassen:

Art. 4

1. Der Tilgungssteuer können unterstellt werden:
   a) das reine Einkommen natürlicher Personen, soweit es 3000 Franken, bei Verheirateten 5000 Franken, übersteigt;
   b) der Reinertrag und das Vermögen der Aktiengesellschaften, Kommanditaktiengesellschaften, Gesellschaften mit beschränkter Haftung, Genossenschaften und ausländischen Körperschaften:
   c) das reine Einkommen der Vereine, der Stiftungen und der Körperschaften des kantonalen Rechts im Sinne von Art. 59, Absatz 3, des Zivilgesetzbuches:
   d) die 5 Prozent des Warenpreises übersteigenden Beträge der Rückvergütungen und Rabatte für Warenbezüge;
   e) bewegliches und unbewegliches Vermögen, das im Ausland wohnhaften natürlichen und juristischen Personen in der Schweiz zusteht. Auf die Erhebung dieser Steuer kann verzichtet werden, wenn der Wohnsitzstaat des wirklichen Vermögensträgers Gegenrecht hält.
2. Die vom Steuerpflichtigen gewährten Rückvergütungen und Rabatte sind dem Reineinkommen oder Reinertrag des Steuerpflichtigen nicht zuzurechnen.

Art. 5

Die von natürlichen Personen zu entrichtende Jahressteuer vom Einkommen soll höchstens betragen:

2 %	für die ersten	5 000	Franken
4 %	für die weitern	10 000	Franken
7 %	für die weitern	10 000	Franken
10 %	für die weitern	10 000	Franken
15 %	für die weitern	10 000	Franken
20 %	für die übrigen	Einkommensteile.	

Art. 6

Die von Aktiengesellschaften, Kommanditaktiengesellschaften, Gesellschaften mit beschränkter Haftung und Genossenschaften zu entrichtende Jahressteuer vom Reinertrag soll höchstens 5 Prozent, die jährliche Steuer vom Vermögen höchstens 1 Promille betragen.

Art. 7

Die in Art. 4. Abs. 1. lit. c. bezeichneten juristischen Personen sind nach Art. 5 zu besteuern. Die jährliche Steuer der Körperschaften des kantonalen Rechts im Sinne von Art. 59. Abs. 3. des Zivilgesetzbuches soll jedoch 5 Prozent des reinen Einkommens nicht übersteigen.

Art. 8

Die jährliche Steuer von dem 5 Prozent des Warenpreises übersteigenden Teil der Rückvergütungen und Rabatte soll höchstens 5 Prozent betragen.

Art. 9

Jeder Kanton hat 80 Prozent der bei ihm eingegangenen Tilgungssteuerbeträge, Bussen und Zinsen an den Bund abzuliefern.

Die Kommission des Nationalrates hielt es nicht für opportun, die steuerfreien Minima für 20 Jahre in der Verfassung genau zu fixieren, da während dieser Zeit immerhin Schwankungen des Geldwertes eintreten könnten. Es wurde daher beschlossen, in Art. 4, 1a, ein abzugsfreies Minimum von *mindestens 3000 Franken für Ledige* vorzusehen, es jedoch der Gesetzgebung zu überlassen, unter Umständen darüber hinauszugehen sowie die Höhe der Familien- und Kinderabzüge festzusetzen. Ein Antrag, das Minimum für Ledige auf 4000 Franken anzusetzen, unterlag mit 12 gegen 13 Stimmen. In Art. 5 stimmte die Kommission mehrheitlich einem Antrag zu, den Steuersatz für die ersten 5000 Franken auf 1½% statt 2 % anzusetzen.

Eine lebhafte Auseinandersetzung bewirkte der Vorschlag, die Rückvergütungen und Rabatte, soweit sie 5 % des Warenpreises übersteigen, der Tilgungssteuer zu unterwerfen.

Die Freunde der Genossenschaftsbewegung bekämpften diese Bestimmung sehr scharf und erklärten, dass die Vorlage für sie *unannehmbar* sei, wenn sie eine Besteuerung der Rückvergütung enthalte. Sie wiesen darauf hin, dass ja die Genossenschaften die gleichen Steuern zu entrichten hätten wie andere juristische Personen und voraussichtlich erheblich mehr als die kleinen privaten Detaillisten; die Besteuerung der Rückvergütungen würde sich als eine Sonderbelastung der Genossenschaften auswirken, da der übrige Detailhandel im allgemeinen keine Rabatte von mehr als 5 % gewährt.

Allein alle Argumente prallten ab an der Front derer, die die Genossenschaften offenkundig benachteiligen wollen, die freilich auch zur Hauptsache grundsätzliche Gegner der Tilgungssteuer sind und daher begreiflicherweise gerne die Opposition gegen diese Steuer verstärken helfen. Mit 13:10 Stimmen wurde unser Antrag auf Streichung der Abschnitte über die Besteuerung der Rückvergütungen und Rabatte abgelehnt.

Als sich dann zeigte, dass von unserer Seite eine Unterstützung der Vorlage nicht mehr erwartet werden dürfe und daher befürchtet werden musste, dass das Projekt in der Schlussabstimmung verworfen würde, entstand unter den Befürwortern der Vorlage ein offensichtliches Malaise. Doch die Dummheit war geschehen. Man fand dann den Ausweg, dass man die *Schlussabstimmung verschob*, um Zeit zu gewinnen zur Prüfung der neuen Situation. Jedenfalls haben sich die Aussichten der Bundesfinanzreform durch diese Beratungen nicht verbessert. W.

Verbandstag der österreichischen Genossenschaften in Wien

Am 24. und 25. November fand in Wien der Verbandstag des Zentralverbandes der österreichischen Konsumgenossenschaften, genannt «Konsumverband», statt. Der Ort der Tagung, der Festsaal des neuen Wiener Messepalastes im VII. Bezirk, war sehr gut gewählt und stand ganz im Zeichen des Wiederaufbaues.

Vieles ist in Wien und der Bundesrepublik Oesterreich wieder aufzubauen, nicht nur Strassen und ganze Häuserzeilen, sondern auch die gesamte Wirtschaft des Landes. Aus allen Gauen des Landes fanden sich die konsumgenossenschaftlichen Delegierten, 300 an der Zahl, die 67 Genossenschaften vertraten, dazu 125 Gäste ein, um die Eröffnungsansprache von *Bundespräsident Dr. Karl Renner* anzuhören. Dr. Renner, den besonders unsere alten Genossenschafter sehr gut kennen, wurde von der Versammlung sehr herzlich begrüsst. Seine tiefschürfende, gehaltvolle Ansprache fand grossen Anklang. Den Begrüssunganspraehen der vielen Gäste aus dem In- und Ausland wurde der ganze Vormittag gewidmet.

Unsere genossenschaftlichen Freunde in Oesterreich sind gegen die Mechanisierung der Begrüssungsansprachen und legen im übrigen grossen Wert auf persönlichen Kontakt. Genossenschaftliche Delegierte waren anwesend aus Schweden, Dänemark, Norwegen, England und der Schweiz.

Thorsten Odhe, London, vertrat den Internationalen Genossenschaftsbund. Herr *Watkins* sprach als Delegierter für Genossenschaftsfragen der britischen Regierung in der britischen Zone Deutschlands. Es folgten Begrüssungsansprachen von Delegierten der Regierung der Republik Oesterreich, der Sozialdemokratischen Partei, der Kommunistischen Partei, der Gewerkschaftsbewegung, der gewerblichen Konsumgenossenschaften, der Konsumgenossenschaften für gemeinnützigen Wohnungsbau usw. Aus den Mitteilungen des letztgenannten Vertreters erwähnen wir, dass zurzeit der notwendigste und dringendste Wohnungsbedarf des Landes 260 000 Wohnungen beträgt.

An die Genossenschaftsverbände in Schweden, Amerika und der Schweiz wurde für deren Hilfe, die sie 1945 und die folgenden Jahre leisteten, eine Dankesadresse gerichtet.

Im Mittelpunkt des Tages standen Referate von Verbandsdirektor *Dr. Andreas Vukovich* sowie weitere Referate über Revisionen, über Rechts- und Steuerangelegenheiten, Bildungswesen usw. Die Vorsitzende der genossenschaftlichen Frauenorganisation, *Franziska Krämer*, referierte über die sehr ausgedehnte Tätigkeit der genossenschaftlichen Frauen in Oesterreich. Verbandsobmann *F. Karner* referierte über: Die Rückgabe der konsumgenossenschaftlichen Vermögen. Die Frage der Rückgabe aller Werte, welche seinerzeit von den Nazis weggenommen wurden, ist an und für sich entschieden, und zwar zugunsten der Genossenschaften. Dagegen fehlt es noch an der Auszahlung, welche, wie es scheint, durch gewisse bürokratische Schikanen bis jetzt hinausgezögert wurde. In einem weiteren Referat behandelte *Dr. Vukovich:* Die Einführung der Rückvergütung bzw. des Barzahlungsrabattes von 1%. Auch diese bescheidene Auszahlung hängt, falls sie von einer Genossenschaft beschlossen würde, von der Genehmigung durch den Zentralverband ab!

Am zweiten Tag der Verhandlungen stand neben einem Teil der vorgenannten Referate ganz im Mittelpunkt des allergrössten Interesses ein gut 1½stündiges Referat von Direktor *Andreas Korp:* «Blick in die Wirtschaft». Diese gut fundierten Ausführungen boten einen wirklich sehr tiefen Einblick in die gesamte Volkswirtschaft der Bundesrepublik Oesterreich. Das Referat wird gedruckt, und der Schreibende ist der Auffassung, dass es allen unsern Genossenschaftern in leitender Stellung unbedingt zugänglich gemacht werden sollte.

Gesellige Zusammenkünfte boten Gelegenheit zu persönlichen und sehr nützlichen Aussprachen mit Männern der Regierung usw. Herr Bundespräsident *Dr. Karl Renner* und seine Frau luden die ausländischen Delegierten zu einem

Tee in deren Hause im XIX. Bezirk ein, wo ebenfalls Gelegenheit geboten war, alte genossenschaftliche Erinnerungen aufzufrischen.

Der Verbandstag der österreichischen Konsumgenossenschaften hat bei allen ausländischen Delegierten einen ausgezeichneten Eindruck hinterlassen. Unsere Genossenschafter in Oesterreich sind fest an der Arbeit, um die Interessen der Verbraucher in jeder Beziehung zu wahren. Ein gewisser Teil der einengenden Mangelwirtschaft ist überwunden; die Ernährung hat sich gebessert. Mit Staunen und Befriedigung sehen sich die Wiener wieder volle Schaufenster und gefüllte Regale an. Wien befindet sich in vollem Wiederaufbau, und nur der Mangel an geeigneten und genügend kräftigen Arbeitern sowie der Mangel an Rohstoffen bestimmen das Tempo. In den letzten drei Jahren seit der Beendigung des Krieges ist gewaltig gearbeitet worden, und doch sieht man viele und grosse Trümmerhaufen!

Das Verhältnis «*Preise und Löhne*» ist zweifellos sehr gestört. Wenn sich auch die Versorgungslage jetzt ganz bedeutend gebessert hat, was aus den vielen Schaufenstern, den Warenhäusern usw. ersichtlich ist, so ist doch zu sagen, dass der Arbeitnehmer in den Städten, und teilweise auch auf dem Lande, nur die Hälfte an Lebensmitteln und Bedarfsartikeln kaufen kann, als dies in der Schweiz der Fall ist.

Hüben und drüben sind die Einkommensverhältnisse beim Arbeiter in Franken und Schilling ungefähr die gleichen. Aber die Ausgaben nicht! Einige Beispiele überzeugen uns sicherlich. Es kosten:

	In der Schweiz Fr.	In Oesterreich Schilling	
Brot	—.46	1.16	p. kg
Milch	—.46/—.48	1.35	p. Liter
Kokosfett	3.70/3.90	10.—/14.—	p. kg
Schweinefett	4.20/4.50		
Fleisch (Rindfleisch)	5.40/5.80	8.—	p. kg
Fleisch (bessere Sorten)	7.60/9.50	14.—/20.—	p. kg
Kaffee	4.50/8.—	60.—	p. kg
Tee	20.—	50.—	p. kg
Zucker	1.—	3.60	p. kg
Aepfel	—.30/—.60	2.—/3.—	p. kg
Schuhe	ca. 50.—	107.—	p. Paar
Weihnachtsbaum	3.—	15.—/18.—	p. Stück
Essen im Gasthaus	4.50	15.—	p. Mahlzeit

Dagegen sind die Mietzinse, allerdings in sehr einfachen und zum Teil kalten und sonnenlosen Wohnungen, sehr bescheiden, nämlich monatlich ca. 25—35 Schillinge pro Zweizimmerwohnung mit Küche.

Die Rationierung der Lebensmittel und Bedarfsartikel erfolgt immer noch in strengen und engen Grenzen, doch ist es der Regierung gelungen, den sogenannten schwarzen und grauen Markt in den letzten Monaten so zu bekämpfen, dass diese Erscheinungen fast verschwunden sind.

Wir wünschen der österreichischen Konsumgenossenschaftsbewegung weiterhin eine erfreuliche Entwicklung im Interesse der Verbraucher und des ganzen Landes. H. Rudin

„Die Abschrankung der Verkaufs- zur Kaufsfront muss fallen"

Eine beachtenswert positive Stellungnahme des Präsidenten des Schweiz. Verbandes der Lebensmitteldetaillisten zum Selbstbedienungssystem.

Die Warenvermittlung befindet sich zurzeit in einer wahrhaft revolutionären Entwicklung. Auch die Einstellung zu den neu auftauchenden Problemen; wo früher entschiedene, rabiate Ablehnung zu erwarten, schon längst der Ruf nach staatlichem Schutz zu hören gewesen wäre, herrscht heute die Entschlossenheit, dem Zug der Zeit zu folgen, ja, ihm nach Möglichkeit sogar vorauszueilen. Das Selbstbedienungssystem, resp. eine *kombinierte Lösung zwischen Selbstbedienung und Bedienung* ist drauf und daran, mit fliegenden Fahnen im Lager der kleinen privaten Detaillisten einzuziehen. Es sind sogar schon Mitglieder beauftragt, das System bis in alle Einzelheiten *praktisch* auszuprobieren. Und damit haben wir wieder einen neuen Hinweis darauf, dass das Selbstbedienungssystem auch in kleineren Läden nützliche Dienste leisten kann, dass der persönliche Kontakt keineswegs verloren zu gehen braucht, dass dieser gerade in Selbstbedienungsläden seinen eigentlichen Sinn erfährt.

Bemerkenswert ist zudem, mit welcher Konsequenz der Präsident des Verbandes der Lebensmitteldetaillisten, Herr Wirz-Burri, auch den *gemeinsamen Einkauf* und den *ortsweisen Zusammenschluss* zu diesem gemeinsamen Einkauf, wie auch die *Sortimentsreduktion fordert*. Zweifellos befindet sich der führende Vertreter der kleinen privaten Detaillisten auf dem richtigen Wege; immerhin bleibt es interessant, dass dieser ebenso laute Rufer bei der Vertretung der Postulate des «Mittelstandes» Massnahmen fordert, die ebenso «terroristisch» sind, wie er sie seinen Hauptfeinden, den Konsumgenossenschaften, vorwirft. Es wäre aber verfehlt, uns mit der Abwehr solcher unwürdigen «Terror»-Vorhaltungen, die in ihren extremen Formulierungen allzusehr an ausländische Vorbilder mahnen, zufriedenzugeben in der Ueberzeugung, dass sie von der demokratischen Vernunft des Schweizervolkes von selbst mit der ihnen zukommenden Verachtung gestraft werden. Das Streben der Organisationen des kleinen privaten Detailhandels kennt eben noch eine andere Seite. Und diese ist das unbedingte Ja zur *Ausnützung aller Vorteile des modernen betrieblichen Fortschritts*. Zweifellos bietet dieser manche Chancen für den kleinen Ladenbesitzer. Man wird auch deshalb beachten, was wir dem «Lebensmittelhandel» entnehmen (Hervorhebungen von uns):

Die Hasterei und die Nervosität, die uns die Wirrnisse der Zeit nun einmal bringen, machen vor der Haushaltung nicht halt, und wir müssen uns *positiv* dazu einstellen. Eine Grosszahl unserer Kundinnen wird auch einem Nebenverdienst nachgehen müssen, was in der kommenden abgleitenden Konjunktur in vermehrtem Masse noch als bisher der Fall sein wird. So oder so werden wir mit einer ganz anderen Einstellung der Konsumenten zu ihrer Zeiteinteilung zu rechnen haben.

Ohne Zweifel vermögen die beiden neuen Warenvermittlungssysteme: der fahrende und namentlich der *Selbstbedienungsladen*, diese Kundenwünsche weitgehendst zu befriedigen.

Im Selbstbedienungsladen sehe ich die grosse Gefahr für unsere Betriebe,

namentlich für diejenigen, die sich organisatorisch nicht umstellen. Es erhebt sich für uns die wichtige Frage:

Können wir in der Richtung der Zeitersparnis dem Kunden nicht auch entgegenkommen, ohne dass wir direkt zum Selbstbedienungssystem übergehen?

Das System und die Frage der Einführung desselben für unsere Betriebe haben wir zu verschiedenen Malen in unserer Presse behandelt. Es bleibt aber für uns zu prüfen, ob nicht eine Kombination möglich sei. Ich sehe die Lösung nach zwei Richtungen:

Eine direkte Mitarbeit des Kunden bei der Bedienung.

Dazu sind allerdings bestimmte Massnahmen Voraussetzung. *Die Abschrankung der Verkaufs- zur Kaufsfront muss fallen*, d. h. die Kunden müssen freien Zutritt zum Verkaufslager, zur Ware haben, um sich orientieren und bei der Bedienung helfen zu können Das setzt natürlich voraus, dass diese Orientierung durch eine entsprechende zweckmässige Anordnung der Ware im Verkaufsmagazin getroffen wird. Das Warenlager muss in Warengruppen (Zweck- und Gebrauchsgruppen) aufgeteilt und so angeordnet werden, dass sich der Kunde zurechtfindet und die nötigen Waren — eben selbst — aussuchen kann. Wenn also die Gruppeneinteilung richtig getroffen ist, dann wird der Kunde nicht nur nichts vergessen, sondern *selbst zusätzliche Käufe* tätigen. Es ist nachgewiesen, dass in dem gut organisierten Selbstbedienungsladen, also dort, wo nach dieser Warengruppenaufteilung gearbeitet wird, der Betrag je Verkaufsbzw. Kaufshandlung bedeutend grösser ist als im Bedienungsladen. Erhebungen, die auf breiter Basis durchgeführt wurden, sagen, dass den Kunden das Auslesen und Hervorholen der Ware Spass macht, und dass sie diese Mitarbeit dem langen Warten und Stehen vorziehen. Die *persönliche Kontaktnahme mit dem Kunden* wird das Risiko, das mit dem Selbstbedienungssystem verbunden ist, eliminieren.

Wir werden diesem kombinierten System die grösste Aufmerksamkeit schenken. Zu diesem Zwecke haben wir Mitglieder beauftragt, dieses System bis in alle Einzelheiten praktisch auszuprobieren. Wir werden von den Erfahrungen Kenntnis geben.

Eine weitere Massnahme zugunsten der Zeiteinsparung für den Kunden ist die *Hauslieferung*. Einverstanden, die Kosten für den einzelnen Detaillisten sind verhältnismässig gross. Ich kann mir aber als praktische aktive Massnahme gegen den fahrenden Laden nichts Besseres als die Hauslieferung vorstellen. Zur Verbilligung der Kosten für den einzelnen bestünde doch die Möglichkeit einer *Kollektivaktion*, indem auf einem Platz oder in einem Quartier sich Detaillisten zusammenschliessen und die Hauslieferung durch einen Camionneur besorgen würden.

Als dritter und letzter Punkt unserer aktiven Massnahmen zur Erhaltung der Konkurrenzfähigkeit gegenüber den überhandnehmenden neuen Warenvermittlungsformen sei die *Geldfrage* erwähnt. Wir müssen uns darüber klar sein, dass wir das Problem, getrennt von der Geldfrage, wie es sich vom Standpunkt des Konsumenten aus zeigt, nicht lösen können. Wir müssen auch hier wieder mit Tatsachen rechnen, die wir nicht umstossen können. Der Schweizer ist sich an einen hohen Lebensstandard gewöhnt, den er nicht kampflos preisgeben wird. Da besteht die Gefahr, dass — wie das übrigens auch in der letzten Nachkriegszeit der Fall war — man zuerst wieder bei den Lebensmittelpreisen sparen will. Es ist deshalb Pflicht eines jeden einzelnen Detaillisten, beizeiten die nötigen Vorkehren zu treffen, d. h. die preisliche Struktur seines Warenlagers mit den Kundenwünschen zu überprüfen und in Einklang zu bringen.

Es ist klar, dass wir mit allen Mitteln versuchen müssen, dass bei gleichen Leistungen in bezug auf die Arbeit bei der Verkaufshandlung und Warenbeschaffenheit (Qualität) bestmöglich *die gleichen Verkaufspreise* eingehalten werden können.

Dies bedingt, dass der Detaillist wirklich alle Chancen im Einkauf,

im gemeinsamen Einkauf,

ausschöpft. Die Erfahrung lehrt, dass, wenn die Durchschnittskennzahl von zirka 1500 Buchhaltungen berücksichtigt wird, der Unkostensatz nur noch unbedeutend komprimiert werden kann. Das ist der Grund, weshalb wir zur Ueberzeugung kommen, dass *notwendige Korrekturen im Einstandspreis* vorgenommen werden müssen, d. h. dass dem gemeinsamen und geschlossenen Einkauf namentlich bei Standardartikeln von jedem einzelnen Detaillisten, der im bevorstehenden Kampfe durchkommen will, grösste Aufmerksamkeit geschenkt werden muss. Die heute leider noch bestehende

grosse Zersplitterung des Einkaufes bezüglich Lieferanten und Warensorten

muss unbedingt eine Korrektur erfahren. Klein- und Anbruchbezüge, die den Einstandspreis verteuern, müssen verschwinden. Diese alten Gewohnheiten können dadurch korrigiert werden, dass sich orts- oder quartierweise mittlere oder kleinere Detaillisten zu Gruppen zusammenschliessen und gemeinsam durch ihre Organisation Originalpackungen zu den besten Konditionen beziehen. Dadurch schaffen sie sich gegenüber den Grossen die gleiche Konkurrenzbasis. — Auch hier gilt die Devise: *Wo ein Wille ist, ist auch ein Weg!*

Das Ziel beim Fleischboykott

Konferenz des ACV beider Basel mit Frauen- und Arbeitnehmerorganisationen

Der Appell, im Bezug von Frischfleisch zurückzuhalten oder im Fleischverbrauch überhaupt volle Abstinenz zu üben, ist immer noch in Kraft.

Mit grosser Genugtuung darf festgestellt werden, dass die Konsumentenschaft mit Glanz bei der Stange geblieben ist und eine radikale Umkehr in der Preisentwicklung beim Fleisch festzustellen ist. Es erhebt sich die Frage, ob nicht da und dort der Zeitpunkt gekommen ist, die Parole auf Abbruch des Streiks auszugeben. Offenbar herrscht jedoch überall die Meinung vor, dass die erstrebte Tiefenwirkung noch nicht erreicht ist. Man misstraut den Preisrückgängen und Zusicherungen und möchte die Gewissheit und die Garantie haben, dass der Fleischpreis *endgültig* auf einem Niveau bleibt, das keine solchen Sprünge mehr möglich macht, wie man das in der letzten Zeit erleben musste.

Diese Entschlossenheit, auf dem Gebiete der Fleischpreise eine gründliche Aenderung herbeizuführen und die Konsumentenschaft aus einer weniger denn je erträglichen Abhängigkeit zu befreien, kam auch seitens der Votanten an einer Konferenz zum Ausdruck, zu der am vergangenen Dienstag die *Direktion des ACV beider Basel* eine Reihe Frauen- und Arbeitnehmerorganisationen eingeladen hatte, so u. a. den den Konsumgenossenschaftlichen Frauenverein beider Basel, das Angestelltenkartell, das Gewerkschaftskartell, das Christlich-soz. Gewerkschaftskartell, den Kaufmännischen Verein.

Zweck der Orientierung, die Herr Direktor *Zulauf* mit einem sehr beachteten Ueberblick über die derzeitige Situation vornahm, war die Aufklärung über die *Haltung des ACV beider Basel in der Gestaltung der Fleischpreise.* Mit ihren 46 Schlächtereifilialen vermag die bedeutende Konsumentenorganisation naturgemäss einen massgebenden Einfluss auf die in Basel zur Anwendung gelangenden Fleischpreise auszuüben. Und man darf auch feststellen, dass dies

in glücklicher Weise in diesen entscheidenden Wochen geschehen ist. So konnte der ACV in der Tagespresse folgende *Bilanz* veröffentlichen:

DIE BILANZ

Frisches Ochsenfleisch unverändert zu den alten Preisen.
Abschlag auf Import-Gefrierfleisch per Kilo bis 40 Rappen.
Zweimal Kalbfleischabschlag = Fr. 1.— per Kilo.
Abschlag auf Schweinefleisch auf die Preisbasis vom 20. September 1946.
Abschlag auf Schinken auf die Preisbasis vom 19. Februar 1945.
Unsere sämtlichen Charcuteriewaren, Konserven und Fette haben keinen Preisaufschlag erfahren.

Und wer die *Detailpreise* auf dem Platze Basel miteinander vergleicht, wird anerkennen müssen, dass der ACV beider Basel seinen preisregulierenden Aufgaben mit Erfolg nachkommt. Die konsumentenbewusste Haltung des ACV beider Basel fand in der Diskussion nachhaltige Anerkennung. Die Votanten erklärten auch, dass sie nicht verfehlen werden, die ihnen nahestehenden Kreise auf das fortschrittliche Verhalten des ACV aufmerksam zu machen.

Die Generalversammlung eines Verbandsvereins

Noch nicht alle Verbandsvereine wissen, was sie mit der Generalversammlung anfangen sollen. Während die einen offenbar damit zufrieden sind, wenn eine mehr oder weniger grosse Zahl von Mitgliedern zur Erledigung der Traktanden erscheint und diese speditiv erledigt werden, gibt es wieder andere, die die günstige Gelegenheit, mit einem grossen Teil der Mitglieder zusammen zu sein, diese fühlen zu lassen, dass sie zusammengehören, erfassen und dafür sorgen, dass der Anlass auch entsprechend ausgestaltet ist. Natürlich haben es *die* Genossenschaften am leichtesten, die das ganze Jahr hindurch aktiv sind, die durch ihre *Aktionen* den Beweis erbringen, dass sie es mit ihrer Arbeit im Dienste der Mitglieder ganz ernst nehmen.

Wir haben dieser Tage von dem Verbandsverein in *Worb* einen Generalversammlungsbericht erhalten, der manche Gesichtspunkte enthält, die von allgemeiner Bedeutung sind. Man wird aus ihm für die Belebung der genossenschaftlichen Tätigkeit gewiss an manchem Orte Nutzen ziehen können. Der Bericht lautet:

(Korr.) Der Andrang zur diesjährigen Versammlung konnte durch die Beschränkung der Teilnehmerzahl auf drei pro Familie etwas gemildert werden. Trotzdem wurde sie von 425 Mitgliedern besucht; sie nahm wiederum einen harmonischen Verlauf. Im Jahresbericht konnte neuerdings eine Umsatzzunahme um 22 %, von Fr. 1 201 600.— auf Fr. 1 467 190.— gemeldet werden. Die Zunahme beträgt in drei Jahren 82 %. Die Entwicklung hat also, ungeachtet der im vergangenen Jahre eingetretenen Rabattkürzung um 1% (von 8 auf 7), angehalten, was auf das Konto Treue der Genossenschafter geschrieben werden darf. Ausserdem hatte die

Ausgabe von Anteilscheinen weiterhin Erfolg.

Im Berichtsjahr haben sich 437 Genossenschafter neu zur Mitgliedschaft bekannt; die Zahl der Mitglieder ist damit auf 1202 angestiegen. Der Anteilschein ist allerdings mit Fr. 5.— bescheiden; doch muss beachtet werden, dass jahrzehntelang weder Eintrittsgeld noch Anteilschein für den Erwerb der Mitgliedschaft gefordert wurden. Das (unverzinsliche) Anteilscheinkapital beträgt somit Fr. 6000.—, ein Umstand, der gegenwärtig nicht zu verachten ist. Auch die Anstrengungen zur Förderung der Spezialartikel (Schuh-, Textil- und Haushaltwaren) lohnten sich; die bezüglichen Umsätze konnten stark gesteigert werden. Die Mitgliedschaft wurde wiederholt aufgefordert, sich nicht nur die Selbstkostenaktionen zunutze zu machen, sondern auch allen Bedarf in der Genossenschaft zu decken — ein Anliegen, das ein überraschend gutes Echo gefunden hat. Der Abschluss ist denn auch wesentlich besser ausgefallen als im Vorjahr; es konnten genügende Abschreibungen vorgenommen und der Reservefonds mit Fr. 8000.— gespiesen werden. Dies trotz der gewiss auch für andere Vereine interessanten Tatsache, dass anlässlich der Auszahlung der früheren 8 % Rabattguthaben wesentlich mehr aufgewendet werden musste, als in der Bilanz vorgesehen war. Das lehrt, dass der Posten «Rabattkarten in Zirkulation» künftig höher eingestellt werden muss. Der Jahresbericht zeugte auch von einer

deutlichen Absatzerhöhung bei den Co-op Eigenfabrikaten,

denen die verdiente Aufmerksamkeit geschenkt wurde. Unter anderm wurde ein *Wettbewerb* unter den Hausfrauen durchgeführt mit der Bitte, sich über die Beschaffenheit der Co-op Seifenprodukte zu äussern. Wenn schon nur dreissig Teilnehmerinnen zu verzeichnen waren, so gaben doch diese Briefe wertvolle Anregungen für die weitere Werbung. — Das Jahr war im übrigen sehr lebhaft. Es wurden

Rückvergütungs-, Einmachzucker-, Früchteaktionen durchgeführt, Schuhausstellungen in den Filialen und eine Weihnachtsausstellung

mit schönem Erfolg (dieses Jahr in grösserem Stil in Worb und Gümligen wiederholt) organisiert. Die jetzt unter tüchtiger Leitung stehende Bäckerei konsolidierte ihre Produktion und schloss ebenfalls gut ab. Für die Frauenvereine wurden zum Dank für die geleistete Arbeit an speziellen Anlässen Kaffee und Gebäck gespendet, während 500 Kinder mit Kasperlivorführungen erfreut wurden. Auch mögen die Inbetriebnahme einer kleinen Verkaufsstelle in einer neuen genossenschaftlichen Wohnsiedlung und der Um- und Anbau der Filiale Stettlen mit einem Kostenaufwand von 85 000 Franken (mit Inneneinrichtung) erwähnt sein.

Leider musste die Versammlung vom Rücktritt des Präsidenten, Herrn *Hans Luginbühl*, Kenntnis nehmen, der wegen Umzuges nach Bern sein mit grossem Geschick bekleidetes Amt verlassen musste. An seine Stelle wurde einstimmig der bisherige Vizepräsident, Herr *Fritz Krebs*, Wagenführer, gewählt. Der freigewordene Sitz wurde dem grössten Filialkreis zugesprochen, so dass nunmehr wieder alle grösseren Bezirke im Vorstand vertreten sind.

Unter Verschiedenem referierte der Kreispräsident, Herr *Hans Althaus*, Bern, über die Eigenproduktion des Verbandes; der Referent verstand es, für die vorzüglichen Co-op Produkte noch mehr Interesse zu wecken.

Auserdem wurde für die im Januar beginnenden

Studienzirkel

geworben und das Programm für eine im kommenden Jahre durchzuführende grosse Konsumreise (an den Bodensee) bekanntgegeben.

Der zweite Teil brachte Unterhaltung für jeden. Vorerst wurde von den Verkäuferinnen ein Gratisimbiss serviert. Dann rezitierte die *Jugendgruppe* einige Szenen aus «Wilhelm Tell». Der *Verkäuferinnenchor* sang einige Lieder als Einrahmung dazu, und Herr *Josef Berger*, der Gründer und Leiter der Heidi-Bühne, Bern, setzte das Programm mit heiteren Berndeutschgeschichten fort. *Einige Genossenschafter* führten lustige Couplets und Schwänke auf, und schliesslich wurde noch zum Tanz aufgespielt. Nach 2 Uhr früh führten Extrazüge die Teilnehmer aus den Filialbezirken nach Hause.

«EPIS D'OR»

DAS NEUE KAUFHAUS DER VERBANDSGENOSSENSCHAFT IN GENF

* Vor kurzem fand die offizielle Einweihung der neuen Verkaufsräume und des Restaurants «La Rochelle» in dem imposanten Neubau der Verbandsgenossenschaft in Genf an der rue du Commerce statt. Wenn wir schreiben das *neue* Kaufhaus, so will das besagen, dass unsere Genfer Genossenschaft schon seit 1918 unter der Bezeichnung «Epis d'Or» ein Kaufhausbetrieb, das aber den neuzeitlichen Ansprüchen nicht mehr genügte und zu wenig Raum bot für den Ausbau der bisher geführten und die Unterbringung neuer Abteilungen. So wurde denn an der gleichen Strasse in unmittelbarer Nähe des bisherigen Kaufhauses ein altes Gebäude mit einer Grundfläche von 500 m² erworben, niedergerissen und nach seit langem

Aux Epis d'Or von aussen





Für die Kinder

vorbereiteten Plänen dem bisherigen Bau so angefügt, dass ein einheitlicher, moderner, imposanter Block von sieben Stockwerken entstand, der dank fast übermenschlichen Anstrengungen in der Zeit vom Juli 1946 bis Oktober 1948 vollendet werden konnte.

Gross waren die Schwierigkeiten, die es zu überwinden galt, liegt doch das Untergeschoss des Baues 1,5 m unter dem Niveau des Genfersees, so dass zur Abwehr des eindringenden Wassers umfangreiche Schutzmassnahmen getroffen und die Fundamente so verstärkt werden mussten, dass sie die Last der 15 000 m³ des Neubaues zu tragen vermochten. Dazu kamen die Schwierigkeit der Beschaffung der nötigen Quantitäten Baumaterial, namentlich Zement und Eisen, der Mangel an geeigneten Arbeitskräften usw. sowie die Anpassung der Fassade an diejenige des bisherigen Kaufhauses, das aus drei zu verschiedenen Zeiten erstellten Gebäuden bestand, wovon eines 300 Jahre alt war, so dass auch hier ausser der Fassade alles niedergerissen und nach dem Gesamtplan neu aufgebaut werden musste.

Uebertriebener Luxus wurde beim Bau vermieden, Gediegenheit blossem Blendwerk vorgezogen. Grosse Sorgfalt wurde auf tadellose Ventilation und Beleuchtung aller Räume gelegt. Man liess sich von der Ueberlegung leiten, dass auch das Personal leichter und freudiger arbeitet in praktisch und freundlich gestalteten Lokalitäten.

Das im 5. Stock befindliche, «La Rochelle» getaufte *Restaurant* wurde schon am 11. Oktober eröffnet. Vier Aufzüge stehen den Gästen zur Verfügung; davon sind zwei unabhängig von den Verkaufsräumen. Schon in den ersten Stunden nach der Eröffnung fand sich eine erwartungsvolle

Menge Gäste ein, die sich nachher sowohl über die Einrichtungen des Etablissementes als die Kunst des Küchenchefs sehr schmeichelhaft äusserten.

An der offiziellen Einweihung entbot den zahlreichen Gästen herzlichen Willkommgruss Herr Direktor *W. Grandjean,* der sich um das gute Gelingen des Unternehmens unvergängliche Verdienste erworben hat. Die Verbandsdirektion war durch die Herren Dr. *Max Weber,* Präsident. *Rudin* und *Barbier* vertreten, die Genossenschaftliche Zentralbank durch Herrn *Hofschneider,* die Co-op Leben durch Herrn Direktor *Debrunner;* ebenso fand sich eine Delegation der schweizerischen Genossenschaftsjugend ein.

Herr Dr. *Max Weber* beglückwünschte Herrn Direktor W. *Grandjean* zu dem Mute und der Umsicht, die er bei der Projektierung und während der Ausführung des schönen Werkes bewies. Die Verbandsdirektion habe mit Interesse die Arbeiten verfolgt und sie moralisch und materiell unterstützt.

Zum offiziellen *Presse-Empfang* konnte Herr *Pattay,* Präsident der Konsumgenossenschaft, ungefähr 60 Gäste begrüssen, darunter die Herren *Treina,* Staatsrat, und *Maurice Thévenaz,* Mitglied des Verwaltungsrates der Stadt Genf, die beide zugleich dem Verwaltungsrate der Verbandsgenossenschaft in Genf angehören, ferner die Herren *Noul,* Verwaltungsmitglied der Stadt Genf, *Dusseiller,* Präsident des Grossen Rates, *Tombet,* Staatsschreiber, *Dr. Weber, Rudin* und *Barbier* von der Direktion des V. S. K., *G. Capitaine,* Präsident des Kreisverbandes I, *Dovaz,* Direktor des Radio Genf, Prof. *Milhaud, Ch.-Elie Ducommun,* Mitglied des Stadtrates, *Louis Maire,* Direktor der Genfer Vereinigten Molkereien und Präsident des Milchverbandes, sowie eine Reihe anderer markanter Persönlichkeiten.



Die Genfer Damen werden sich freuen, in diesen lichterfüllten Räumen ihre Wünsche zu voller Befriedigung erfüllt zu bekommen.

Herr Pattay gedachte in seiner Ansprache der wichtigsten Daten aus der 80jährigen Geschichte der Verbandsgenossenschaft in Genf, worauf Herr Direktor *Barbier* in geistreichen Ausführungen die Bedeutung der Feier unterstrich und, auf seinen kürzlichen Aufenthalt in der Tschechoslowakei anspielend, die *freiwillige Verbundenheit* in der Genossenschaft pries, wie sie bei uns und in andern demokratisch verwalteten Ländern gepflegt wird. Um die Massen von den Vorzügen dieses Systems zu überzeugen, brauche es aber neben der Beachtung seiner Grundsätze auch solcher konkreten Beweise der Leistungsfähigkeit, wie sie uns hier in Genf geboten werden.

Hier werden die preiswerten, feinen Essen des Genossenschaftsrestaurants zubereitet.



William Grandjean, der Direktor des Genfer Verbandsvereins



Geschirr — die Wahl wird schwer.



Ein wichtiges Datum ...

ist der 31. Dezember 1948 für alle diejenigen an der Höheren Fachprüfung im Detailhandel Interessierten, die keine Lehrabschlussprüfung gemacht haben, aber seit acht Jahren im Detailhandel tätig sind. Nach dem 31. Dezember 1948 können nur noch Personen, die die Lehrabschlussprüfung bestanden haben und im Besitze des Fähigkeitszeugnisses sind, zur Prüfung zugelassen werden. Alle diejenigen aber, die den Titel «Diplomierter Kaufmann des Detailhandels» ohne Lehrabschlussprüfung und ohne Fähigkeitszeugnis, aber mit einer achtjährigen Detailhandelstätigkeit erwerben wollen, müssen bis am 31. Dezember 1948 mit Brief oder Postkarte dem Sekretariat der Zentral-Prüfungskommission (Effingerstrasse 18, Bern) ihren Willen kundtun, dass sie im Jahre 1949 die Prüfung abzulegen wünschen.

Es ist dies die letzte Gelegenheit, um ohne Lehrabschlussprüfung und ohne Fähigkeitszeugnis das eidgenössische Diplom der Höheren Fachprüfung im Detailhandel zu erwerben. *

Wird der Internationale Genossenschaftsbund Treuhänder der Ruhrindustrie?

Der Beschluss der angelsächsischen Regierungen, die Ruhrindustrie wieder vollständig in deutsche Verwaltung zurückzuführen, ist in Frankreich auf entschiedene Opposition gestossen; diese fand jedoch auf der anderen Seite Verständnis. Neue Lösungen werden geprüft. Wie einer Reuter-Meldung zu entnehmen ist, scheint eine Idee, die schon früher auch in der schweizerischen Genossenschaftspresse ventiliert wurde, auf nicht geringe Sympathie zu stossen; die Ruhrindustrie soll einer genossenschaftlichen Treuhänderschaft anvertraut werden. Mit grossem Interesse sieht man in Genossenschaftskreisen der weiteren Entwicklung dieser Idee entgegen. — Jedenfalls verdient eine solche Lösung intensives Studium, eröffnet sie doch die Aussicht auf die Ueberbrückung von Kontrollschwierigkeiten, wie sie bei einseitiger Verwaltung immer bestehen bleiben würden.

Es wäre ja nicht das erste Mal, dass die Genossenschaftsbewegung in grösserem Masstab an die gemeinsame Verwaltung internationaler Betriebe herantreten würde. Es befinden sich mehrere schon in genossenschaftlichem Besitz. Es ist am Platz, dass seitens aller Länder und auch der Oeffentlichkeit in der Schweiz dem neuen Plan grosse Aufmerksamkeit geschenkt wird — eine grössere zum mindesten, als sie der Reuter-Meldung offenbar bis jetzt in der Schweizer Presse zuteil wurde. Die Meldung lautet:

Washington, 2. Dez. (Reuter)

Von zuständiger Seite wurde am Mittwochabend erklärt, dass die intimsten Berater Trumans derzeit einen Vorschlag prüfen, nach welchem die Ruhrindustrien unter die Treuhänderschaft des «Internationalen Genossenschaftsbundes» oder irgendeiner andern internationalen Genossenschafts-Körperschaft gestellt werden sollen. Der Vorschlag wurde von führenden Genossenschaftern dem Weissen Haus unterbreitet, als eine Kompromisslösung des Konfliktes zwischen dem Wunsche der französischen Regierung nach einer internationalen Verwaltung der Ruhrindustrien und dem angloamerikanischen Vorschlag auf Rückerstattung der Industrien unter deutsche Kontrolle.

Zugunsten des Vorschlags wurden folgende Punkte betont:

1. Dieser Antrag würde für die Lösung der so bitter umstrittenen Ruhrfrage die moralische und psychologische Unterstützung von Millionen von Genossenschaftern in ganz Europa im Gefolge haben.

2. Die Genossenschaftsbewegung würde ein Mass an technischen Fähigkeiten aufweisen, von welchem die internationalen Ruhr-Genossenschaften profitieren würden, ohne sich der Beschuldigung auszusetzen, mitzuhelfen, dass die «grosskapitalistischen und internationalen Kartelle» wiederum die Ruhrindustrien aufbauten zum Zwecke der Weltbeherrschung.

3. Der Antrag würde dem Einwand des Staatsdepartements entgegentreten, dass keine internationale Organisation mit genügender Erfahrung bestehe, ein Industriegebiet wie das der Ruhr richtig zu leiten.

4. Die Sowjetunion würde durch ihre regulären Delegierten in den internationalen Genossenschaftsorganisationen, deren Mitglied sie ist, vertreten sein. Die Delegierten würden jedoch kein Vetorecht eingeräumt erhalten.

† Dr. Heinrich Rüttimann

Der Geschäftsleiter der der Mühlengenossenschaft schweiz. Konsumvereine gehörenden Neumühle Zollikofen, Dr. Rüttimann, ist am 7. Dezember im Alter von 83 Jahren gestorben.

Unsere geschäftlichen Beziehungen zu dem Verstorbenen basieren auf einem Vertrag für ein Méta-Geschäft vom 1. Juli 1917, das die Belieferung vor allem der bernischen Konsumvereine mit Mahlprodukten ermöglichte. Die alte kleine Mühle Rüttimanns stand auf einer Insel an der «Matte» in Bern. Von dort wurde sie 1936 in einen Neubau nach Zollikofen verlegt. Am 1. April 1941 ging diese Neumühle Zollikofen ins Eigentum der MSK über, und Dr. Rüttimann wurde als Geschäftsleiter für so lange bestellt, als er in der Lage war, der Aufgabe gerecht zu werden.

Dr. Heinrich Rüttimann war in seinen besten Mannesjahren ein anerkannter Mühlenfachmann, der manche Gutachten in seiner Branche zu erstatten hatte. Seine Dissertation befasste sich natürlicherweise mit dem Stand der schweizerischen Müllerei. Er hatte ein besonderes Geschick, in freundlicher Weise mit den Leuten zu verkehren, und in Fällen der Not konnte er eine sehr offene Hand bekunden.

Schon das Méta-Geschäft brachte der MSK grosse Vorteile, vor allem aber war es die Eigentumsübernahme der Neumühle mit dem dazugehörigen Getreidekontingent, die unserer Produktionsgenossenschaft wertvoll war. Auf der andern Seite war damit der frühere Besitzer aller Sorgen um den Absatz seiner Produkte enthoben, was Herr Dr. Rüttimann auch zu schätzen wusste.

Wir wollen dem Verstorbenen ein ehrendes Andenken bewahren. Fr. Fr.

Verschiedene Tagesfragen

Radio und Rückvergütung. «*Der Genossenschafter*», das Organ des Verbandes ostschweizerischer landwirtschaftlicher Genossenschaften (VOLG), stellt die «Radio-Zeitung», die ein Spottgedicht über die Rückvergütung publiziert hat, mit folgenden treffenden Worten an den Ort, an den sie gehört:

«*Radio und Rückvergütung.* Man sollte meinen, dass diese beiden Dinge nichts miteinander zu tun haben. Ferner war man bis jetzt allgemein der Auffassung, dass das Gebaren der Radioorgane neutral sein sollte in politischer, religiöser und wirtschaftlicher Hinsicht.

Nun ist aber im offiziellen Radioprogramm für die Sendewoche vom 12. bis 18. September, neben dessen Titelüberschrift die achtbaren Namen der Schweiz. Rundspruchgesellschaft, der Generaldirektion der PTT und der verschiedenen Landessender stehen, ein Spottgedicht auf die genossenschaftliche Rückvergütung erschienen, eingestreut in den übrigen Programmtext. Wir wollen daraus keinen Sturm im Wasserglas entfachen, sondern lediglich darauf hinweisen, wie leichtfertig die Redaktion der genannten offiziellen Publikation offenbar gelegentlich denkt. Duttweiler hat denn auch dieses Spottgedicht prompt verwendet in seiner «Zeitung in der Zeitung», um die Konsumgenossenschaften damit zu verhöhnen, weil eben die Rückvergütung darin lächerlich gemacht wird. Es erübrigt sich, deswegen eine langfädige Gegenargumentation zu verfassen. Die grosse Verbraucherschaft, die sich in unsern Genossenschaftsdepots versorgt, weiss genau, was ihr die Rückvergütung bietet. Sie erachtet es deshalb als reichlich dummen Unfug, wenn man sich über diese Einrichtung ausgerechnet in einem offiziellen Organ lustig macht.

Auf Du und Du mit Ihren Waren!

Ist VEL ein Waschmittel, das Wunder vollbringt, die mit Seife nicht möglich sind?

Seit einiger Zeit wird vom amerikanischen Colgate-Palmolive-Konzern mit riesigem Reklameaufwand das neue Waschmittel VEL auch in der Schweiz angepriesen:

«VEL, eine Umwälzung in der modernen, wissenschaftlichen Waschtechnik» — oder

«VEL, ein Waschmittel, das Wunder vollbringt, die mit Seife nicht möglich sind» — usw.

steht in allen Tageszeitungen und auf grossen Reklamezetteln geschrieben.

In unserem Laboratorium in St. Gallen haben wir nun dieses vielgepriesene VEL einer gründlichen Untersuchung und Gebrauchseignung unterzogen und dabei folgendes herausgefunden:

VEL ist ein neutrales, kalkbeständiges, synthetisches Waschmittel. Es eignet sich gut zum Waschen der feinen Gewebe aus Wolle, Seide, Zellwolle usw. sowie zur Reinigung von Möbelstoffen, Teppichen usw. Die heiklen Farben werden im VEL-Bad geschont. VEL ist ähnlich zusammengesetzt wie Miranda und ist daher ein Konkurrenzprodukt zu letzterem.

VEL wird in einer Grosspackung von 430 g Inhalt verkauft. Miranda hingegen ist in Beutelchen zu 20 g dosiert (für 5 Liter Wasser). Die Hausfrau hat also bei der Verwendung von Miranda den Vorteil, dass sie genau weiss, wieviel sie nehmen muss, um die beste Wirkung zu erzielen. Es ist nämlich bei der Seife und den Waschmitteln nicht so, dass die Waschwirkung immer besser wird, je mehr man davon nimmt. Bei einer gewissen Konzentration erzielt man den günstigsten Effekt, nimmt man mehr, so geht die Reinigungskraft wieder zurück.

Auf der VEL-Packung wird merkwürdigerweise keine Angabe gemacht, wieviel man von diesem Produkt verwenden muss, um diese maximale Wirkung zu erhalten. Die Dosierung wird einzig zur Zubereitung eines Schaumbades in der Badewanne angegeben. Da VEL also in einer grossen Packung ohne Angabe der Gebrauchskonzentration verkauft wird, wird sehr wahrscheinlich die Hausfrau nicht allzu sparsam mit diesem Produkte umgehen. VEL ist billiger als Miranda; wird jedoch das Waschbad aus Unkenntnis der günstigsten Gebrauchskonzentration überdosiert, so könnte VEL trotzdem teurer werden, und zudem wird unter Umständen nicht die bestmögliche Wirkung herausgeholt.

Als Abwaschmittel ist VEL etwas besser, aber *bedeutend* teurer als das Co-op Produkt. Die neuen, flüssigen Abwaschmittel (Ecosin usw.) sind besser als VEL, weil sie weniger Salzrückstände auf dem Geschirr hinterlassen. Allerdings ist Ecosin noch teurer als VEL.

Zum Reinigen der Hände verwendet man vorteilhafter eine gute Handseife oder für empfindliche Haut eine gute, überfettete Toilettenseife. Die synthetischen Waschmittel, und damit auch VEL, entfetten die menschliche Haut zu stark, so dass bei regelmässiger Anwendung Schuppenbildung auftreten kann. Zudem hat die gewöhnliche Seife ein *bedeutend* besseres Reinigungsvermögen als VEL. Die Verwendung der gewöhnlichen, guten Seife zur Reinigung der Hände und zur Pflege des Körpers ist zudem bedeutend billiger.

VEL zur Herstellung eines Schaumbades in der Badewanne: Einzig dafür wird die Gebrauchskonzentration auf dem Pakete angegeben (2 Suppenlöffel für ein Bad, das entspricht ca. 4 g aktiver Substanz pro Bad oder ca. 0,07 g auf 1 Liter Wasser). In dieser geringen Konzentration schäumt das Produkt zwar noch, die Reinigungskraft ist jedoch nicht viel besser als bei gewöhnlichem Wasser.

Zum Reinigen von Emailwaren, Kühlschränken, Plattenböden, Schüttsteinen usw. nimmt man besser Co-op Abwaschmittel oder Co-op Putzpulver, die bedeutend billiger und für diese Zwecke geeigneter sind.

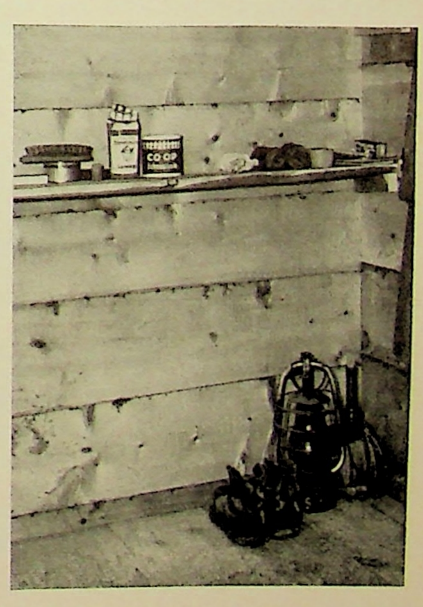
An Hand von vergleichenden Waschversuchen an einheitlich verschmutzten Stoffen mit VEL und Co-op Waschpulver, Co-op Seifenflocken und Stückseife konnte eindeutig festgestellt werden, dass die Reinigungskraft dieser Co-op Produkte dem VEL überlegen ist. Zudem sind diese Co-op Produkte *billiger als VEL.*

Zusammenfassung:

Wie wir aus diesen Ausführungen ersehen, eignet sich VEL zum Waschen der feinen Wäsche sowie zum Reinigen von Teppichen, Möbelstoffen usw. Die Hausfrau greift aber ebenso vorteilhaft zu *Miranda,* der genauen Dosierung wegen. In allen andern auf der Packung angegebenen Verwendungsmöglichkeiten verwendet sie vorteilhafter die entsprechenden Co-op Produkte, die zum Teil besser oder sehr viel billiger sind.

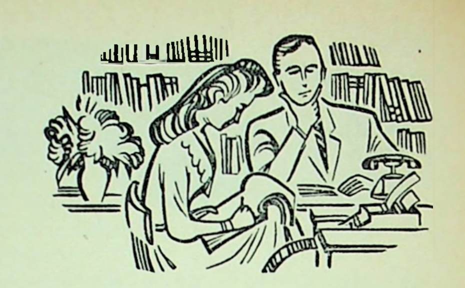
Dr. Kestenholz

Co-op bis hoch hinauf in unsere Alphütten auf über 2000 m. Auch das ACV-Schweinefett erfüllt hier offenbar nützliche Dienste.





Für die PRAXIS



Jetzt aber!

Für die Festzeit heisst es vorzuarbeiten auf die Stosszeiten. Jetzt hat jede Frau zusätzliche Arbeit und ist um so dankbarer, wenn sie nicht zuviel Zeit mit Warten verliert.

Schneiden Sie die gangbarsten Wurstsorten vor.

Schneiden Sie aber nicht ganze Stücke auf, sondern nur soviel Sie voraussichtlich für den Tag brauchen. Wenn Sie sich nicht auf exakte Erfahrung stützen können, dann lieber zu wenig als zuviel. — Lohnt sich das? — Ja:

Sie vermeiden, dass nicht rasch bedient werden kann, weil die Schneidemaschine ständig «besetzt» ist.
Sie müssen die Maschine nicht immer wieder umstellen, was für die Käufer auch warten bedeutet!
Sie haben schöne, gleichmässige Tranchen — keine «Schnäfel», die Sie billig «für d'Katz» abgeben müssen!
Sie haben bald heraus, wieviel dieser regelmässig geschnittenen Tranchen auf 100 g gehen — wägen also rascher.
Sie können ohne Zeitaufwand schön geschichtet verpacken.

Noch etwas Wurstiges!

Sorgen Sie für Abwechslung. Bestellen Sie — wenigstens auf die Samstage — ausser dem gangbaren Sortiment jedesmal eine gute *Extrawurst*, einmal dies, einmal jenes. Sie könnten dabei erfahren, dass eine solche Extrawurst auf einmal soviel verlangt wird, dass sie zu den gangbarsten Sorten aufrückt. — So lässt sich bei aufmerksamer Beobachtung des Absatzes und kluger Ausnutzung dieser Beobachtungen auch hier der Umsatz erhöhen — ohne kostspielige Propagandaaktion!

L. E.

Stosszeit in der Festzeit!

Werden in Ihrem Laden jeden Tag Schäfte und Schubladen nachgefüllt? Wenn Sie irgendwo Lücken entdecken, notieren Sie's auf dem *Arbeitsblock*. Die nächste Verkäuferin, die vom Bedienen frei wird, schaut dort nach, was zu tun ist. Sie brauchen nicht mehr ständig an diese und andere Arbeiten zu denken und aufzupassen, dass Sie im richtigen Moment eine Mitarbeiterin «dranbringen».

Werden Blumenkohl und andere Storzengemüse vorgewogen und am Strunk angeschrieben? Oder wollen Sie lieber einen ganz billigen, aber sauber geschnittenen Preiszettel aufheften?

Werden Ihre Poulets usw. vorgewogen und mit solchen Preiszetteln versehen?

Werden Haselnüsse und Mandeln in ½-Pfund- und 1-Pfund-Säcke abgefüllt? Sie verkaufen so mehr: Wer 200 g wünscht, kauft auch 250 g: der Rest geht als Kinderznüni oder als «Brennti» in die Bonbonnière.

Prangen Ihre Käseresten als «frisch geriebener Käse» auf einer blitzsauberen Platte, oder haben Sie 100-g-Cellophan-Tüten damit gefüllt?

Sind Ihre Kartoffeln in 2-kg-Papiersäcke abgefüllt?

«Dunn myni Güeti! Wär soll das alles mache?!!»

Am frühen Morgen oder in den Nachmittagsstunden lassen sich eine oder mehrere Mitarbeiterinnen «hinter die Kulissen» beordern, um dort emsig Heinzelmännchen zu spielen. (Tun Sie solche Arbeiten nicht vor den Augen der wartenden Käufer.) Sie werden während der Stosszeit überzeugt werden, dass sich solcher Fleiss lohnt — schon allein deswegen, weil die Waagen nicht fortwährend «belagert» sind.

L. E.

Der Wortschatz des Verkäufers und der Verkäuferin

Wem ist es nicht schon aufgefallen, dass immer wieder die gleichen Redewendungen in den Verkaufsgesprächen auftauchen, wie etwa: das ist schön; das ist billiger; meine Lieblingsfarbe ist rot; ich weiss nicht, aber ich glaube es; wissen Sie das ist ein anderes Fabrikat usw. usw? Ein solches Register der übertriebenen Einfachheit (und Faulheit) wird begreiflicherweise niemanden zu begeistern vermögen und wirkt mit der Zeit so abstossend, dass Verkäuferinnen mit solchen Phrasen bald allgemein gemieden werden.

Wie netter und anständiger lässt es sich doch dem Kunden gleich sagen, warum man dies oder jenes schöner findet, weshalb der eine Artikel teurer ist und worauf der Unterschied des andern Fabrikates beruht. Natürlich setzt dies immer Kenntnis und Erfahrung voraus, auch zusätzliches eigenes Hinzulernen. Nur jene Verkäufer werden stets beschlagen sein und allen Fragen und Argumenten begegnen können, die ein Interesse an ihren Waren haben, die sie verkaufen. Dann lässt sich von selbst auch der Wortschatz bereichern, der einen eminenten Verkaufshelfer darstellt.

Wenn wir die Kauflust fördern wollen, dann müssen wir oft alle unsere fachlichen Kenntnisse anbringen. In doppelter Hinsicht werden uns die Käufer dankbar sein. Einmal für die aufmerksame Aufklärung und zweitens, weil wir ihnen damit viel rascher zu einem Entschlusse verhelfen.

Co-opticus

Keine negativen Wendungen

Wenn Sie Ihren Sätzen eine negative Wendung geben, können Sie sicher sein, dass der Kunde, der Ihren Argumenten eben noch zugänglich war, in eine ablehnende Einstellung zurückgestossen wird. Jeder Verkäufer sollte Wendungen vermeiden wie:

Brauchen Sie nicht?
Wollen Sie nicht?
Wir haben das nicht.

Der gute Verkäufer muss eine suggestive Kraft ausstrahlen: dadurch fördert er beim Kunden Wünsche, die sonst nicht an die Oberfläche kämen. Anstelle negativer Wendungen gebraucht er positive wie etwa:

Ich will Ihnen etwas zeigen!
Sehen Sie, wie hübsch das ist!
Hier habe ich etwas ganz Besonderes!

So hypnotisiert er gewissermassen den Kunden, der nicht mehr nein sagen mag, wo es von Ja ringsum förmlich tropft.

«Die Ernährung

Ladenmodernisierung mit Vorsicht!

* «Sei vorsichtig mit der Modernisierung des Ladens» — empfehlen die berühmtesten Ladenarchitekten in Amerika den Geschäftsleuten. Eine gut überlegte Modernisierung kann den Umsatz um 25—50 % erhöhen, jedoch wird die modernste Stahl- und Glaseinrichtung mit den verschiedensten Beleuchtungseffekten kaum Erfolg haben, wenn sie nicht den Verhältnissen des Ladens angepasst ist.

Bei der Modernisierung ist — so wird im «Progressive Grocer» mit Recht ausgeführt — auf die Kundschaft und die Umgebung des Ladens Rücksicht zu nehmen. Der Wohnbezirk industrieller Arbeiter oder einer landwirtschaftlichen Bevölkerung erfordert eine andere Einrichtung der Läden. Man muss auch mit der Kaufkraft der Kunden rechnen.

Eine «Stromlinien»-Einrichtung in einem Dorfladen wird eher abstossend wirken. Was in einer modernen Stadt als schön angesehen wird, passt nicht unbedingt in diese Umgebung. Viele technischen Einrichtungen in den Läden bleiben jedoch die gleichen, gleichgültig in welchem Wohnbezirk sie sich befinden. Die amerikanischen Ladenarchitekten bevorzugen bei allen Neubauten die Einrichtung eines Selbstbedienungsladens, da dieser für beide Bedienungsarten — Selbstbedienung und gewöhnliche Bedienung — benützbar ist, obwohl sie etwas mehr kostet als die Konstruktion alten Stils.

Vor der Modernisierung des Ladens müssen sich alle Lebensmittelhändler und Konsumverwalter vor Augen halten, dass sie den neuen Laden nicht für sich bauen und einrichten lassen, sondern für ihre Kundschaft, und dass in der praktischen Ausführung nicht ihre Ideen, sondern die Auffassung und Denkart des Publikums verwirklicht werden müssen.

Sozial sein

* Das heisst, sich um die Schwierigkeiten der anderen kümmern und an ihrer Ueberwindung mithelfen.

Das heisst, durch seine Taten das geistige und materielle Los des Nächsten verbessern.

Denke, dass die, die dich umgeben, eine Seele haben wie du und danach trachten, sich zu erheben. Liebe sie und lasse sie die Grösse ihrer Aufgabe sehen.

Das heisst, dem Mitarbeiter die Versicherung geben, dass man nicht nur seine Arbeit achtet, sondern auch seine Person und alles, was die Würde des Lebens ausmacht.

Das heisst, die Menschen beseelen, die einem anvertraut sind, sie verstehen und jeden seiner Bestimmung zuführen.

Wie sehr hat sich immer wieder bestätigt, dass rein technisches Können ohne geistige Grundlagen und ausgeprägt positive Charaktereigenschaften ebensowenig taugt wie die einseitig theoretische Ausbildung.

Filmtournee im ACV beider Basel

* Traditionsgemäss hat der Allg. Consumverein beider Basel im Spätherbst dieses Jahres wiederum seine Filmtournee für die Mitglieder in den Landgemeinden durchgeführt. Gezeigt wurde der unterhaltsame Schweizerfilm «Das Gespensterhaus», begleitet von zwei genossenschaftlichen Werbefilmen. Jeweils vor jeder Vorführung, die übrigens ohne Ausnahme sehr gut besucht waren, sprach ein Mitglied der Direktion einige Worte der Begrüssung, wobei auf den Wert stetiger Kontaktnahme zwischen der Organisation und der Mitgliedschaft hingewiesen wurde. Diese Filmvorführungen wurden von der Bevölkerung ausserordentlich geschätzt. An den Herbst- und Winterabenden ist die Bevölkerung dieser Dörfer ausserordentlich froh, wenn ihnen der Konsum derartige gute Unterhaltung schenkt.

Der Vormarsch des Halbweissbrotes

Aus den Erhebungen der Wirtschaftsabteilung des V. S. K. über die Brotumsatz-Veränderungen im III. Quartal 1948 gegenüber 1947 ergeben sich folgende prozentuale Anteile des Halbweissbrotes am gesamten Brotumsatz der an der Erhebung beteiligten Vereine:

	III. Quartal 1947	III. Quartal 1948
Deutschsprachige Schweiz	32.4 %	48.9 %
Französischsprachige Schweiz	56.6 %	78.6 %
Italienischsprachige Schweiz	66.0 %	75.6 %
Ganze Schweiz:		
arithmetisches Mittel	41.2 %	57.1 %
gewogenes Mittel	39.4 %	56.6 %

Das Kind als Käufer

Bei einem Ladenbesuch hatte ich Gelegenheit, folgenden Vorfall zu beobachten: Ein kleiner Bub von 9 bis 10 Jahren verlangte eine Tafel Schokolade. Er erzählte, dass er ein gutes Zeugnis nach Hause gebracht habe und ihm der Vater die Erlaubnis gab, sich eine Tafel Schokolde zu kaufen. «Wir wohnen noch nicht lange in Ihrer Nähe», sagte er, «sehen Sie, dort in dem grauen Haus, da wohnen wir.»

Der Geschäftsinhaber gab dem Buben ausser der gewünschten noch eine kleine Tafel Schokolade mit dem Bemerken, das sei eine kleine Belohnung für seinen Fleiss und sein gutes Zeugnis.

Beim nächsten Besuch erzählte mir der Geschäftsinhaber, der Vater des Buben habe sich wenige Tage nachher sehr für das kleine Geschenklein bedankt und gleichzeitig für zirka 5 Franken Ware eingekauft. Seit der Zeit ist die Familie einer der besten Kunden des Geschäftes.

Es gehört Takt und Verständnis dazu, das Kind als Käufer gut zu behandeln. Sein Geld ist schliesslich genau so viel wert wie das des Erwachsenen. Wie oft hört man von unklugen Verkäufern die Redensart: «Du kannst ja warten!» oder «Hast du auch Geld?» Das Kind hat ein sehr feines Empfinden für jede Zurücksetzung.

Aus «Wirtschaftsdienst»

Selbstbedienung in den amerikanischen Süd-Staaten

* Obwohl die Bevölkerung der südlichen Staaten der USA etwas konservativer ist, als die Leute, die unter dem rasenden Geschäftstempo der östlichen und westlichen Küsten leben, hat die Selbstbedienung auch einen bedeutenden Erfolg in den dortigen Lebensmittelläden erreicht. In Louisiana erhöhte sich der Umsatz eines Ladens während den letzten zehn Jahren fast um 400 %. Der Verwalter des Ladens verlässt sich nicht nur auf die eigenen Erfahrungen, sondern verfolgt mit ständigem Interesse die Entwicklung der Selbstbedienung und ladet oft Fachleute aus der Praxis und Theoretiker ein, die auf wissenschaftlicher Basis alles untersuchen und Ratschläge für die weitere Modernisierung geben.



Frische Landeier

«Bitte regen Sie sich nicht auf. Der Kleine trägt heute ein altes Kleid.»

The Progressive Grocer

Die Seite der Ehemaligen

GENOSSENSCHAFTLICHES SEMINAR. STIFTUNG VON BERNHARD JAEGGI

LIEBE EHEMALIGE

Wer jetzt in Basel «d'Freie durab» läuft, der fällt von einer Versuchung in die andere, und wenn er unten auf dem Marktplatz anlangt, plagen ihn (mehr noch *sie!)* Wünsche, die er oben an der Handelsbank noch nicht kannte. Das Entzücken der Zürcherinnen vom Bahnhof bis zum Bürkliplatz ist so zürcherisch temperamentvoll, dass man kaum mehr die Tramklingel hört, und die Bernerinnen «glüschtle» entsetzlich g-müet-le-ch «unger de Loube dür». Dem sagt Ihr Verkäuferinnen «die Kauflust wecken». Ja wahrhaftig, überall, im Städtli und im Dorf im kleinsten Lädeli wird jetzt «Kauflust geweckt»!

Bei denen, die nicht nur das Porte-*monnaie*, sondern auch das Porte-*feuille* mitbringen, da habt Ihr's leicht, diese geweckte Kauflust auch zu befriedigen: Ihr zeigt ihnen einfach die schönsten Dinge, die Ihr habt, die besten Qualitäten, die Ihr führt, und *sagt* es ihnen auch, dass es das Schönste und Beste sei; zeigt ihnen zum Vergleich die einfacheren und billigeren Qualitäten, damit sie sich überzeugen können, dass sie Wertvolleres kaufen zum höheren Preis; denn «zuviel» Geld ausgeben wollen auch die Beportefeuilleten nicht.

Dort, wo Ihr wohl einen feingebildeten Geschmack «änen-am Ladetisch» spürt, aber nicht die entsprechende Kaufkraft vermuten müsst, da fängt für Euch Verkäuferinnen die feinere Arbeit an. Hier hilft das Wert-machen der Ware ganz besonders viel. Hier müsst Ihr die Vorteile, das Besondere dieses Stückes, sein «Cachet», seine charakteristische Art hervorheben können; besinnt Euch auf alle Vorteile, die es dem kostbareren Stück voraus hat und sagt sie so, dass dieses Stück Euch dankbar zulächeln würde, wenn es Euch verstünde. Bitte sagt jetzt nicht: «'s ander Stück isch halt scho schöner, aber das do isch jo au billiger!» Das tut weh und vergällt die Schenkfreude; denn gerade demjenigen, der trotz bescheidener Mittel schenken will, geht das Wort «billig» wie ein Stich ins Ohr: er möchte doch auch Schönes, Geschmackvolles, Apartes, Hübsches, Gediegenes, Praktisches schenken.

Unter Euern Kauflustigen wird auch eine grosse Zahl solcher sein, die nicht viel Geld und noch weniger Zeit haben, sich auf passende Geschenke zu besinnen. «I sott öbbis ha zum Schänke», heisst der Satz, an dem jede Verkäuferin ihre Tüchtigkeit erproben kann. Da kommt es aus, wieviel Menschenkenntnis sie besitzt (genauer gesagt: wieviel oder wie wenig Einfühlungsgabe), ob sie ihr Warensortiment kennt, ob sie Phantasie (Vorstellungsvermögen) hat, ob sie gewandt ist im Umgang mit Käufern (d. h. ob sie Kontakt herzustellen vermag), ob sie rechtzeitig am Gesichtsausdruck abliest, ob das, was sie zeigt, Interesse weckt oder innerlich abgelehnt wird. Jetzt werdet Ihr ja wohl alle einen Geschenktisch, eine kleine (vielleicht sogar grosse!) Ausstellung hergerichtet haben (und *wie* bezaubernd!); da könnt Ihr diese Käufer hinführen und Eure Beobachtungsgabe dabei trainieren. Fragt nicht: «Was wän Si ungefähr usgäh?» Wer das zum voraus weiss, wird es Euch ohnehin sagen. Fragt lieber: «Soll's e glainers Gschänkli sy?» Es ist nämlich angenehmer zu sagen: «Nanai, 's darf scho öbbis Rächts sy!» als: «Jo nai . . . numme-n-öbbis Glainers.» Ihr müsst natürlich auch wissen, ob eine Frau beschenkt werden soll, ein Mann, ein Kind oder eine Familie, wenn Ihr brauchbare Vorschläge machen und richtig beraten sollt. Wenn Ihr Euch mit Eurem ganzen Wissen und mit Eurer ganzen Mitfreude am Schenken ins Zeug legt, dann wird Euch keine Ahnung kommen, dass man hier die Geduld verlieren könnte (und — was noch wichtiger ist — dem Käufer auch nicht!).

In solchen Fällen das Richtige verkaufen, nämlich das, was Spender und Beschenkten Freude macht, das will errungen sein — in jedem einzelnen Fall. Ihr könnt Euch auf diese schwierigen Beratungen vorbereiten, indem Ihr Euer Sortiment durchgeht und Euch alles einprägt, was sich als Geschenkartikel eignet für Väter und Mütter, für Brüder und Schwestern, für Freunde und Freundinnen, für Götti- und Gottekinder und für ganze Familien. Das ist Arbeit, aber nicht wahr, das ist *liebe* Arbeit, und wenn Euch ein freudig überraschtes «Ah jo, das wär jetzt no öbbis!» ins Ohr tönt, so war es auch lohnende Arbeit.

Ganz zuletzt noch: Steht mit besonderer Liebe den Kleinen bei, wenn sie mit ihren Sparbätzlein zu Euch kommen, um für Vater und Mutter etwas auszusuchen. Manchmal kommen sie stolz, mit funkelnden Augen, weil sie «schon lange» wissen, was sie wollen — manchmal kommen sie zage, flüstern unsicher, fast verschämt einen Satzanfang und schauen Euch dann nur noch hilfesuchend an. Aber für jedes Kind ist das eine spannende Angelegenheit — und für Euch eine Herzenssache, nicht wahr?

Ich schaue in unsere riesige Ehemaligenschar hinein und wünsche, dass ein jedes von Euch sich von ganzem Herzen darauf freue, im festlich geschmückten Laden eine warme Freundlichkeit walten zu lassen — in glücklicher Bereitschaft zu sein für jeden Menschen, der in Euern Laden kommt — seine Tüchtigkeit durch Begeisterung zu veredeln. — So dürfte ich denken: Sie sind gut daran, alle, die bei unsern Ehemaligen kaufen gehen. — Gilt's?!

Ich wünsche Euch schönen Erfolg, meine Lieben — nicht nur in der Kasse, sondern auch im Herzen. Wenn Ihr diese Tage auch mit einem müden, müden «ohhhch!!» und mit surrenden Wädeli beschliesst, so verhelfe Euch die tiefe Befriedigung Eures Gemüts zu einem herrlich-gesunden Schlaf!

Liny Eckert

Kurze Nachrichten

Wohnbautätigkeit im Oktober. In 33 Städten wurden 1596 (Vorjahr 930) Wohnungen neuerstellt und 779 (1191) baubewilligt. Für die Monate Januar-Oktober 1948 beläuft sich die Zahl der neuerstellten Wohnungen auf 10 111 gegenüber 5910 im Vorjahr.

Die Kleinhandelsumsätze im Oktober lagen im Total der erfassten Betriebe wertmässig um 0,4 % über Vorjahresstand.

Der Aussenhandel im Oktober bezifferte sich auf 348,1 Millionen Franken auf der Einfuhr- und auf 326.5 Millionen Franken auf der Ausfuhrseite gegenüber 441,0 bzw. 291,5 Millionen Franken im Vergleichsmonat des Vorjahres. In Prozenten von 1938 belief sich die Einfuhr auf 127, die Ausfuhr auf 146 (Vormonat: 118 bzw. 125.)

Die Landeskommission der gewerkschaftlich organisierten Genossenschaftsangestellten hat — wie sie in einer Resolution betont — «mit Bedauern davon Kenntnis genommen, dass der Bund beschlossen hat, die Rückvergütung der Konsumgenossenschaften an ihre Mitglieder der Steuerpflicht zu unterwerfen. Die Landeskommission ist der Auffassung, dass die fiskalische Belastung eines Teils der Rückvergütung nicht nur der Steuergerechtigkeit widerspricht, sondern eine Kampfansage an die genossenschaftlichen Grundsätze bedeutet.»

Vorübergehende Schwierigkeiten in der Konsummilchversorgung. Die Milcheinlieferungen erreichen in den Monaten November und Dezember jeweils den tiefsten Stand des Jahres und sinken vielerorts sogar unter die Hälfte der Einlieferungen im Frühjahr. Anderseits weisen die städtischen Konsumzentren, vor allem bedingt durch die starke Bevölkerungszunahme der letzten Jahre und die Aufhebung der Milchrationierung, einen nicht unbedeutenden Mehrverbrauch an Milch auf. Die täglichen Bezugsquantitäten verschiedener Städte mussten deshalb um etwa 10 % gekürzt werden.

Es sind aber sowohl von seiten der Bezugs- wie der Lieferverbände alle jene Massnahmen in die Wege geleitet worden, Milch aus vielen Hunderten von Käsereibetrieben für die Versorgung der Städte heranzuschaffen, so dass damit gerechnet werden kann, die Ansprüche der städtischen Konsumentenschaft wieder in vollem Umfange befriedigen zu können.

Pflichtlager und eidgenössische Wehrsteuer. Der Bundesrat hat einen Beschluss gefasst, welcher Wehrsteuerpflichtigen, die auf Grund von Artikel 3, Absatz 1, lit. B, des Bundesgesetzes vom 1. April 1938 über die Sicherstellung der Landesversorgung mit lebenswichtigen Gütern zur Haltung bestimmter, über das Normallager hinausgehender Warenvorräte verpflichtet sind, unter gewissen Voraussetzungen den Anspruch einräumt, dass diese Vorräte bei der Wehrsteuerveranlagung zu einem unter dem Wehrsteuerwert liegenden Buchwert angerechnet werden. Die Veranlagungen sind in der Folge zu berichtigen, wenn im Zeitpunkt der Aufhebung der Lagerhaltungspflicht die Anschaffungs- oder Wiederbeschaffungskosten der freigewordenen Waren höher sind als der Buchwert, welcher der Wehrsteuerveranlagung zugrunde gelegt worden ist.

Die Gewichtung im Landesindex. Anhand der Verbrauchsmengen, welche nach den Haushaltungsrechnungen 1947 für zwei Einkommensstufen ermittelt wurden, unterzieht das Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit die Gewichtung im Landesindex der Kosten der Lebenshaltung einer Ueberprüfung. Die durchschnittlichen Arbeitseinkommen entsprechen denjenigen der gelernten Arbeiter und der Angestellten nach der Lohn- und Gehaltserhebung 1947. Trotz gewisser Abweichungen in den einzelnen Bedarfsgruppen zeigt die Entwicklung des Totalindex nach diesen Berechnungen seit 1939 eine nahe Uebereinstimmung mit dem Landesindex.

Kreiskonferenzen

Herbstkonferenz des Kreises I

am 10. Oktober in Genf

*Die Eröffnung ihres neuen Kaufhauses « Epis d'or » und des darin befindlichen Restaurants « La Rochelle » veranlasste die Verbandsgenossenschaft in Genf, die Delegierten des Kreisverbandes I zur Abhaltung ihrer Herbstkonferenz nach Genf einzuladen.

Kreispräsident *Capitaine* begrüsste besonders die Herren *Treina*, Vertreter des Genfer Staatsrates, *Thévenaz*, Verwaltungsratsmitglied der Stadt Genf, *W. Grandjean* und *Sauthier*, Mitglieder des Verwaltungsrates des V. S. K., *Ch.-H. Barbier*, Direktionsmitglied des V. S. K., *Voillat*, Vertreter des Kreisverbandes II, *Dupuis*, Verbandsvertreter, Frau *Decurnez* vom Verbande der Genossenschafterinnen der Westschweiz und Herrn *Da Pojan* von der Organisation der Genossenschaftsjugend.

Der *Appell* ergab die Anwesenheit von 104 Delegierten aus 49 Genossenschaften.

Herr *Capitaine* referierte über den *Jahresbericht des Vorstandes*, worauf Herr *Boson*, Kreissekretär, den Bericht über die *Tätigkeit des Sekretariates* im Geschäftsjahr 1947/48 erstattete.

Hierauf sprach Herr *Ch.-H. Barbier* über *«Die Finanzierung der Genossenschaften»*. Er wies u. a. hin auf die ausserordentliche Entwicklung der privaten Handelsunternehmungen, die sich gleichzeitig nach zwei Richtungen auswirkt: auf der einen Seite in der Ausweitung der Geschäftsbetriebe und Errichtung neuer Ablagen, auf der andern Seite in der starken Konzentration der Verwaltung. Die Konkurrenz nimmt neue Formen an: Selbstbedienungsläden, äusserste Rationalisierung in der Verteilung, in der Verwaltung usw.

Die Genossenschaften müssen diese Entwicklung aufmerksam verfolgen und sich den neuen Methoden anpassen, wenn sie nicht überholt und mattgesetzt werden wollen. Dabei dürfen aber die Möglichkeiten der Finanzierung nicht aus dem Auge gelassen werden. Es geht nicht an, sich ausschliesslich auf den Verband oder die Genossenschaftliche Zentralbank zu verlassen, sondern es sollen die *Mittel aus eigener Kraft* beschafft werden. Es ist den Genossenschaften dringend zu empfehlen, die in den Berichten der Verbandsrevisoren niedergelegten Feststellungen und Ratschläge zu beachten.

Herr *Guidoux*, Chippis, wünscht zu erfahren, wie sich die Verbandsdirektion zu den Empfehlungen grosser Konkurrenzfirmen stellt, die Haushaltungen möchten Lebensmittelvorräte anlegen. Diese Ratschläge hätten in gewissen Kreisen eine Panik ausgelöst, die sich in übertriebener Nachfrage nach einzelnen Artikeln, wie Zucker, Reis, Teigwaren, Kaffee u. a. auswirkte.

Herr *Mégard*, Genf, hegt Bedenken gegen den Vorschlag, den Betrag der Anteilscheine zu erhöhen. Er befürchtet, diese Massnahme könnte die Gewinnung neuer Mitglieder erschweren.

Herr *Barbier* wies in seiner Antwort darauf hin, dass die Verbandsdirektion die grössten Genossenschaften zu einer Konferenz zusammenberufen habe, um die Frage der Anlegung von Haushaltsvorräten zu besprechen. Man sei dabei zu dem Schluss gekommen, eine solche Empfehlung wäre geeignet, eine Panikstimmung zu erzeugen und eine verderbliche Kriegspsychose zu fördern. Den Verbandsgenossenschaften werde immerhin angeraten, jenen Mitgliedern, die einen bescheidenen Haushaltungsvorrat anzulegen wünschen, ihre Dienste anzubieten.

Die *Wahlen* brachten die einstimmige Bestätigung der bisherigen Vorstandsmitglieder.

Der *Beitrag* an die Kosten des Kreisverbandes wird auf der bisherigen Höhe belassen, d. h. auf einem festen Beitrag von Fr. 50.— pro Genossenschaft und Fr. —.50 für je Franken 1000.— Umsatz.

Für die Uebernahme der Frühjahrskonferenz 1949 empfiehlt sich die Konsumgenossenschaft in Freiburg, die zu jenem Zeitpunkt 25 Jahre alt wird. Der Vorschlag wird angenommen.

Während des gemeinsamen Mittagessens, erstklassig serviert im Saale des « La Rochelle » getauften neuen Restaurants der Genfer Genossenschaft, schilderte Herr Staatsrat *Treina*, der gleichzeitig auch Verwaltungsratsmitglied der Genossenschaft ist, in einer geistvollen Ansprache ihre Entwicklung während der 80 Jahre ihres Bestehens.

Herr *Capitaine* verdankte diese Ausführungen und lud die Delegierten ein, sich des neuen Restaurants bei späteren Besuchen in Genf zu erinnern.

Herbstkonferenz des Kreises II

am 17. Oktober in St. Ursanne

* Der Kreispräsident, Herr *Ch.-U. Perret*, eröffnete die Versammlung, an der 93 Delegierten aus 27 Genossenschaften teilnahmen, sowie als Gäste die Herren *Ch.-H. Barbier*, Direktionsmitglied des V. S. K., *E. Descœudres*, Redaktor von *La Coopération*, *R. Dupuis*, Vertreter, *G. Capitaine*, Präsident des Kreisverbandes I, und Frau *Pärli*, Vertreterin des Konsumgenossenschaftlichen Frauenbundes der Westschweiz.

Herr *Migy*, Präsident sowohl des Gemeinderates als der Konsumgenossenschaft von St. Ursanne, begrüsst seinerseits Delegierte und Gäste und wies hin auf das nun 40jährige erfolgreiche Wirken der lokalen Genossenschaft.

Im Bericht der Kontrollkommission wird festgestellt, dass die finanzielle Lage der Genossenschaften sich im letzten Berichtsjahr nicht durchwegs gefestigt habe; die Unkosten seien da und dort zu hoch. Vereinzelt seien auch Mängel festgestellt worden in den Lagerbeständen, in der Durchführung des Barzahlungssystems, in der Höhe der Rückvergütung, in der Ladenkontrolle, bei den Inventurabschlüssen, in der Verzinsung der Immobilien und im Buchhaltungssystem.

Hierauf wurde ein kurzer Bericht angehört, den Herr *M. Boson*, Sekretär des Kreisverbandes I, im Namen der westschweizerischen Kommission für ein genossenschaftliches Aktionsprogramm ausgearbeitet hatte im Anschluss an das Referat, das Herr Ch.-H. Barbier, Mitglied der Verbandsdirektion, an den Herbstkonferenzen der Kreise I und II vom Jahr 1947 über das Thema «Zusammenarbeit von Verband und Verbandsgenossenschaften» gehalten hat. In diesem Berichte sind die Schlussfolgerungen der Kommission für ein Aktionsprogramm zu diesem Thema niedergelegt. Der Bericht stellt in der Hauptsache fest, dass die Kostenteilung zwischen Verband und Genossenschaften auch fernerhin nach dem gegenwärtig angewandten System geregelt werde, d. h. die allgemeinen Propagandakosten von den Warenabteilungen getragen, während die Spezialdienste des Verbandes zu Lasten der sie in Anspruch nehmenden Genossenschaften fallen sollen.

Zur Frage der Beitragsleistung des Kreisverbandes II für das Jahr 1947/48 einigte man sich nach längerer Diskussion auf den Betrag von 22 Rp. für je 1000 Fr. Umsatz und einen festen Beitrag von Fr. 50.— pro Genossenschaft, wozu noch 30 Rp. von je 1000 Fr. Umsatz für den Gemeinschaftsfonds der beiden Kreisverbände kommen.

Herr Ch.-U. *Perret* richtete einen dringenden Appell an die Genossenschaften zur Zeichnung von Anteilscheinen für das *Centre coopératif romand* in Chexbres. Nachdem dieses Institut nun den Betrieb aufgenommen hat, sollte man auch nach Kräften zu seiner Entwicklung beitragen.

Das Wort erhält hierauf Herr *Ch.-H. Barbier*, Mitglied der Verbandsdirektion, zu seinem Referat über *«Die Finanzierung der Genossenschaften»*, an welches sich eine kurze Diskussion anschliesst.

Herr Perret macht noch einige Mitteilungen über den guten Erfolg der bisher in Chexbres durchgeführten Kurse für Personalausbildung, worauf sich die Versammlung zum gemeinsamen Mittagessen begibt, in dessen Verlauf Frau *Pärli*, Delegierte des Konsumgenossenschaftlichen Frauenbundes der Westschweiz, die Delegierten zur tatkräftigen Unterstützung der Bestrebungen der genossenschaftlichen Frauenbewegung aufruft.

Konsumgenossenschaftlicher Frauenbund

Das neueste Mitteilungsblatt des KFS

macht uns in den ersten Partien mit einer Reihe sozialwirtschaftlicher Einrichtungen Prags bekannt. Es folgen ein Briefwechsel über die sehr willkommene Vermittlung einer Nähmaschine an eine arme Familie durch den KFS, Probleme der Hausfrau sowie u. a. eine Werbung für das Label und Sektionsberichte.

Was für Versicherungen braucht die vorsorgliche Konsumgenossenschaft?

* Vor allem *vier:*

1. Eine den Verhältnissen angepasste *Unfallversicherung* für Betriebs- und Nichtbetriebsunfälle des Personals.
2. Eine *Haftpflichtversicherung* gegenüber Drittpersonen als Betriebsinhaber, Autobesitzer oder Hauseigentümer.
3. Eine Versicherung gegen *Feuer-*, Blitz- und Explosionsschäden.
4. Eine *Einbruchdiebstahl-Versicherung* der Waren, Kassenschränke, Bargeld in Schubladen, Wertpapiere, mit prämienfreier Mitversicherung von Beraubungsschäden auf Ausgängen, Fahrten und Reisen.

Ausserdem empfehlen wir uns für alle weiteren gewünschten Versicherungsverträge, die unter günstigen Bedingungen bei unserer leistungsfähigen, auf genossenschaftlicher Grundlage beruhenden Vertragsgesellschaft, die «Helvetia», Unfall- und Haftpflichtversicherungsanstalt in Zürich, durch unsere Vermittlung abgeschlossen werden können, und zwar für

Wasserleitungsschaden-Versicherung (Frostschäden durch das Einfrieren von Wasserleitungen, Zentralheizungen und anderen Wasserinstallationen, auch Regen- und Schneewasser, die verheerende Schäden, Unannehmlichkeiten und beträchtliche Kosten verursachen können).

Kaskoversicherung für Autohalter. Sie ist bei den heutigen Preisen für Wagen, Ersatzteile und Reparaturen jedem Autobesitzer ebenfalls zu empfehlen.

Insassen-Unfallversicherung für Autobesitzer. Sie gewährt Entschädigungen an verletzte Familienangehörige (die aus der Haftpflichtversicherung keine Ansprüche geltend machen können) und an andere Fahrgäste, denen aus der Haftpflichtversicherung in gewissen Fällen keine oder nur beschränkte Entschädigungen zustehen. Die «Helvetia» gewährt auch auf dieser Versicherung bei schadenfreiem Verlauf eine Prämienrückerstattung.

Glasversicherung. (Ersatz für Bruchschäden der Schaufenster, Türen, Etagèren usw.)

Krankenversicherung: Krankentaggeld mit oder ohne Einschluss der Heilungskosten (Arzt und Apotheke, Operationen, Spitalpflege, Sanatoriumsaufenthalt und Kuren).

Reisegepäck- und Reiseunfallversicherung.

Wir bitten die Vereine, sich in allen diesen Versicherungsfragen vertrauensvoll von unserer *Abteilung für Versicherungswesen* beraten zu lassen.

Bibliographie

„Der Junggenossenschafter"

Die letzte Nummer dieser lebendig redigierten Jugendzeitschrift gilt dem Bericht über den dritten Leiterkurs der schweizerischen Genossenschaftsjugend, einem Referat über «geselliges Gruppenleben», einer Würdigung zweier verdienter Mitarbeiter in der Jugendbewegung, die heute Verwalter sind, Kurt Etter, Worb, und Walter Zulauf, Oberhofen; weiter begegnen wir unter anderem einem ehrenden Hinweis auf die Ernennung von Herrn Dr. Max Weber zum Professor der Berner Universität sowie einem Bericht über eine Jurawanderung der bernischen Jugendgruppe.

Auch der französischsprachige Teil enthält lesenswerte Beiträge, so über die Organisation und erfolgreiche Entwicklung einer Jugendgruppe, über psychologische Fragen um die Führung einer Gruppe, über Algerien und die Tätigkeit einzelner Gruppen.

Wohlgelungene Illustrationen unterstützen das Interesse für diese von viel gutem Willen getragene genossenschaftliche Jugendzeitschrift. Die heranwachsende Jugend kann an ihr grosse Freude haben.

Schweizerisches Jugendschriftenwerk (SWJ)

H. Pfenninger: «Heraus mit der Schere». Eine äusserst praktische Anleitung zum Anfertigen von Scherenschnitten als Glückwunschkarten, Heftverzierungen oder Schablonen.

W. Gantenbein: «St. Galler Sagen aus dem Sarganserland». Die schönsten Sagen aus dem Sarganserland.

C. Stemmler: «Kleine Tierkunde für Tessinwanderer». Das Büchlein will uns helfen, die südlich merkwürdige Tierwelt im Tessin kennenzulernen. Kurze Schilderungen der wichtigsten Lebensäusserungen der mannigfaltigsten Tiere wie Eidechsen, Schlangen, Insekten, Spinnentiere und Vögel ermöglichen zielbewusstes Erleben lebendiger Natur.

G. Egg: «Murrli». Ein mutterloser Jungmarder wird von Tierfreunden aufgezogen und erfreut diese mit seinen Kapriolen, bis er dem Lockruf der Natur folgt.

D. Larese: «Bünzel». Marili verliert seinen Bleistift, der von einem armen Geschichtenschreiber gefunden wird. Der Bleistift hilft dem Manne neuen Mut zu fassen und bringt ihm die Lebensfreude wieder.

Erhältlich in Buchhandlungen (auch den Genossenschaftsbuchhandlungen in Zürich und Winterthur) und ebenfalls bei der Geschäftsstelle des Schweiz. Jugendschriftenwerkes, Zürich.

Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen

Umsätze:

	1946/47	1947/48
Attiswil	298 750.—	353 200.—
Balsthal	1 584 400.—	1 722 200.—
Bätterkinden	355 700.—	370 200.—
Baulmes	194 050.—	173 550.—
Bellinzona	3 107 300.—	3 315 450.—
Bischofszell	616 700.—	659 500.—
Bremgarten (Aarg.)	478 800.—	540 750.—
Chiasso	658 450.—	808 200.—
Delsberg	4 295 500.—	5 180 900.—
Einsiedeln	696 100.—	798 000.—
Gelterkinden	1 440 650.—	1 617 000.—
Gersau	174 100.—	181 700.—
Herbetswil	130 300.—	154 800.—
Huttwil	1 229 300.—	1 370 700.—
Ins	389 300.—	436 650.—
Interlaken	2 657 450.—	3 052 450.—
Koblenz	265 600.—	362 900.—
Langnau-Gattikon	515 200.—	555 100.—
Laupen	537 500.—	630 000.—
Lengnau b. Biel	700 300.—	841 800.—
Liestal	4 041 000.—	4 848 500.—
Limpachthal	53 950.—	57 250.—
Meiringen	1 495 900.—	1 822 100.—
Möriken	502 200.—	585 800.—
Neuenegg	591 200.—	725 600.—
Niedergösgen	1 859 200.—	2 002 600.—
Oensingen	629 000.—	757 500.—
Papiermühle	1 123 050.—	1 291 100.—
Porrentruy	6 196 800.—	7 736 950.—
Ruppoldsried (7 Monate)	46 900.—	101 700.—
Schwarzenburg	286 400.—	268 500.—
St. Georgen	391 700.—	436 800.—
Thun-Steffisburg	7 036 350.—	8 008 800.—
Uettligen	290 200.—	352 000.—
Wangen a. A.	590 100.—	665 900.—
Visp	154 300.—	186 800.—
Yverdon	1 854 100.—	1 941 700.—
Zweisimmen	382 350.—	452 500.—

In **Affoltern a. A., Attiswil** *und* **Langenthal** spielte zur Freude von gross und klein die «Heidi»-Bühne Bern. In **Frutigen, Grabs, Luzern, Rebstein, Reichenbach** und **Uettligen** fanden Filmvorführungen statt. An der Generalversammlung von **Langenthal** hielt Herr H. Althaus, Präsident des Kreisverbandes IIIa, einen Vortrag über «Die Bedeutung der Konsumgenossenschaften»; ebenso auch in **Oberburg,** wo er über «Das Genossenschaftswesen» sprach. In **Romanshorn** erhielten die Kinder vom Lebensmittel-Niklaus gegen einen Gutschein von 25 Rappen einen Waschlappen und dazu einen Klausbiber. Die Verwaltung von **Thalwil** beschloss, für die Mitglieder mittels im «Genossenschaftlichen Volksblatt» abgedruckten Gutscheinen im Werte von Fr. 12.— für einen Einkaufsbetrag von Fr. 150.—, was einer doppelten Rückvergütung gleichkommt, eine Verbilligung durchzuführen. Beim Arbeiterbildungsausschuss **Zug** hielt Herr alt Redaktor Heeb, Zürich, einen Vortrag über «Die Konsumgenossenschaft und der Arbeiter». Anschliessend wurde noch der Film «Die Pioniere von Rochdale» vorgeführt. Von **Winterthur** ist folgendes zu melden: Beginn der Personalkurse nach Bildungsprogramm; Abschluss des halbjährigen Schaufenster-Wettbewerbes. Fahrt nach Zürich mit 170 Verkäuferinnen, Besuch im Selbstbedienungsladen, der Möbel-Genossenschaft und offeriertes Nachtessen mit Preisverteilung; Wohnungsausstellung der Rothaus-Spezialgeschäfte und Möbel-Genossenschaft Zürich im neuen Quartier Mattenbach; Ladeneröffnung im Mattenbach; Kasperli-Theater für die Kinder im Rothaus, zwei Wochen gratis, zwei Wochen à 40 Cts.: Eintritt zugunsten der Glückskette; Neugründung der Gruppe Junggenossenschaft: Rundschreiben an das Personal und die Behördemitglieder zur Beteiligung an einem Studienzirkel.

Aus der Tätigkeit der dem KFS angeschlossenen Sektionen und Gruppen: In **Lausanne** sprach Frau Egli über den Kongress in Prag. **Thalwil** führt Leder- und Bastelkurse durch. In **Wetzikon** orientierte Herr Ernst Diggelmann über «Die Alters- und Hinterbliebenenversicherung». G.

14 000.—

FÜR TURBACH

Seit der Bekanntgabe der letzten Spendeliste sind noch folgende Zuwendungen eingetroffen:

KV Frutigen	10.—
KV Davos	100.—
KG Meiringen	100.—
KG Toffen	20.—
KG Zäziwil	30.—
CV Chur	200.—
KV Frenkendorf-Füllinsdorf	100.—
Kreisverband IXb des V. S. K.	100.—
KG Reichenbach (Kandertal)	50.—
KG Baar	20.—
KV Muhen	20.—
KV Kandersteg	10.—
KG Schüpfen	30.—
KV Kirchberg (Bern)	200.—
Coop. di consumo Biasca	50.—
KG Bremgarten (Bern)	30.—
S. c. d. c. «L'Avenir», Bex	50.—
KG Kulm, Unterkulm	20.—
KG Laupen	50.—
CV Laufen	50.—
Landw. und KG Magden	50.—
KG Zofingen	50.—
AKV Effretikon	100.—
KG Erlach	30.—
KG Spiez	20.—
Soc. de consommation Fontainemelon	20.—
Möriken: Gemüseständer	

Damit bringen wir die Sammlung für die von einer Naturkatastrophe heimgesuchte Gemeinde und Genossenschaft zum Abschluss.

Fr. 14 000.— ist gewiss ein sehr erfreuliches Resultat. Genau sind es mit den oben publizierten Beträgen Fr. 13 810.50; an dieser Summe partizipieren die privaten Einzelspenden mit Fr. 278.50. Die Aufrundung auf Fr. 14 000.— wird noch erfolgen.

Die Patenschaft Co-op erfüllt es mit besonderer Genugtuung, dass sie sich in den Dienst auch dieses Aufbauwerkes stellen konnte. Die Barspenden und die ebenfalls wertvollen Naturalbeiträge stellen Zuschüsse dar, die der Gemeinde-Genossenschaftsfamilie in Turbach die so kostspielige Aufbauarbeit fühlbar erleichtern werden. Allen Spendern sei herzlich gedankt. Die Turbacher Genossenschafter werden selbst ihrem Dank noch Ausdruck geben.

Von neuem hat sich genossenschaftlicher Helfergeist bewährt.

Sitzung des Verwaltungsrates des V. S. K.

Der Verwaltungsrat des V. S. K. genehmigte in seiner Sitzung vom 4. Dezember in Basel das *Protokoll* seiner Sitzung vom 3. September 1948. Er nahm sodann die *Monatsberichte* der Verbandsdirektion pro September, Oktober und November entgegen und behandelte die dazu gestellten *Interpellationen*.

Vom Beschluss der Verbandsdirektion betreffend die *Regelung der Besoldungen pro 1949* nahm er in zustimmendem Sinne Kenntnis.

Die nächste ordentliche *Delegiertenversammlung*, die bekanntlich in Lugano abgehalten werden soll, ist auf den 18. und 19. Juni 1949 angesetzt worden.

Abschliessend nahm der Verwaltungsrat ein Exposé von Herrn Dr. L. Müller über «Landwirtschaftliche Preispolitik und Agrarschutz» entgegen und behandelte in diesem Zusammenhange den Entwurf zu einem *Bundesgesetz über die Förderung der Landwirtschaft und die Erhaltung des Bauernstandes*.

KREIS VIII (Kantone Appenzell, St. Gallen und Thurgau)

Kurs für Lehrtöchter der Verbandsvereine

Sonntag, den 12. Dezember, vormittags punkt 10 Uhr, im Vereinshaus, St. Gallen, Lämmlisbrunnstrasse.

PROGRAMM:

1. Begrüssung.
2. Appell.
3. Vortrag von Herrn W. Blum, Verwalter, Romanshorn: *Die Lehrtochter im Dienste der Konsumgenossenschaft.*
4. Diskussion.
5. Gemeinsames Mittagessen.
6. Ca. 2 Uhr: Fortsetzung der Verhandlungen. *Aluminium, dessen Herstellung, Verarbeitung und Verwendung als Kochgeschirr.* Referent: ein Vertreter der Arbeitsgemeinschaft der Schweizer. Aluminiumverarbeiter, Walzwerke und Hütten. Evtl. humoristischer Film: «Konsumenten bedienen sich selbst».
7. 4 Uhr: Abendimbiss. — Anschliessend Rundreise durch St. Gallen.

Wir laden zu zahlreicher Delegation ein.

Mit genossenschaftlichem Gruss
Der Kreisvorstand.

Versammlungskalender

Samstag, 11. Dezember:
Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine (VASK), Basel: Ausserordentliche Delegiertenversammlung in Olten, Beginn 14 Uhr, Konzertsaal (Theater).

Genossenschaftliches Seminar
(Stiftung von Bernhard Jaeggi)

Dem Genossenschaftlichen Seminar wurden überwiesen:

Fr. 100.— von der Konsumgenossenschaft Murten (Frbg.)
» 100.— vom Konsumverein Aarau

Diese Vergabungen werden hiermit bestens verdankt.

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Gesucht wird per sofort junge, **flinke Tochter** zur Assistenz der ersten Verkäuferin in ein neues, heimeliges Verkaufslokal. An Kenntnissen werden verlangt: Nahrungsmittelbranche, Mercerie und Bonneterie. Bedingungen gemäss GAV mit dem VHTL. Offerten mit Beifügung von Zeugniskopien und Photo sind zu richten unter Chiffre M. J. 206 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Angebot

Zuverlässiger Mann sucht Arbeit für Spedition und Magazin. Kaution kann geleistet werden. Offerten unter Chiffre B. A. 208 an die Redaktionskanzlei V. S. K. Basel 2.

Verkäuferpaar, mit guten Kenntnissen in der Lebensmittel-, Schuh- und Manufakturwarenbranche, sucht Stelle in grössere Filiale. Offerten sind zu richten unter Chiffre H. H. 209 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Junge Frau, mit guten Kenntnissen und Erfahrungen im Verkaufsdienst, wünscht Stelle als **Depothalterin**. Offerten unter Chiffre O. S. 210 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

INHALT: Seite